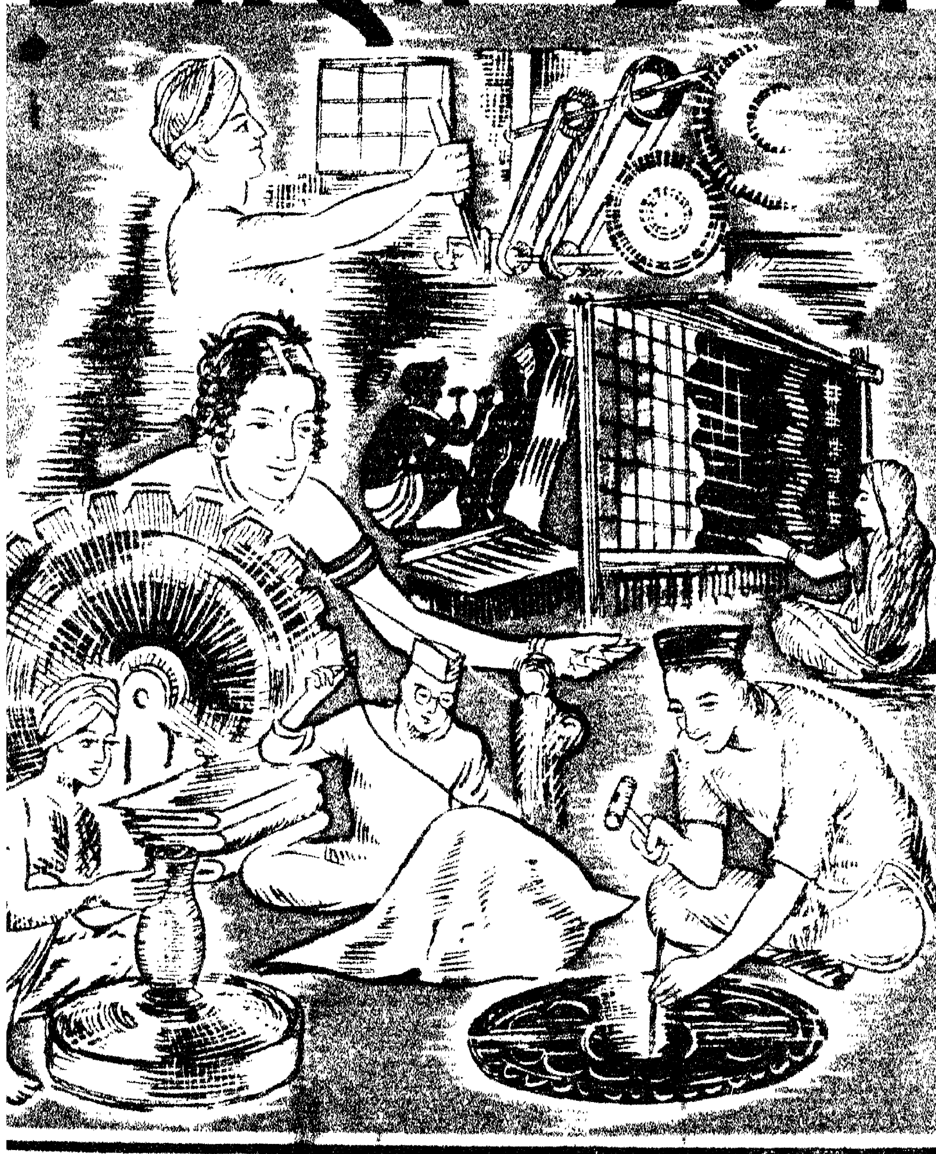
કમાણીની કળા



નવાં પુસ્તકો

બુદ્ધિધન બીરબલ	૬-૧૨-૦
ગૃહિણી મીત્ર	૫-૦-૦
ભગવાન બુદ્ધ	૨-૮-૦
વિક્રમની વાતો	૪-૪-૦
બુદ્ધિવિલાસ	૫-૦-૦
ભારતજનની કસ્તુરબા	૧-૮-૦
સાધના	૨-૦-૦
ગાંધીજીના જીવનપ્રસંગો	૨-૪-૦
ગાંધીજીને જગવંદના	૩-૦-૦
ધર્મોનું મિલન	૫-૦-૦
પ્રભુતામાં પગલાં	૩-૮-૦
ચિત્રલેખા	૩-૮-૦
સુવર્ણ પિંજર	
ખાલી ખોળો	૨-૮-૦
ભારતી	૨-૮-૦
નર્તકી	૫-૮-૦
જર્મનીની આત્મકથા	૪-૪-૦
ક્ષિરદાન	૪-૪-૦
બલુનપ્રવાસ	૩-૦-૦
પ્રેમકન્યા	૨-૦-૦
હાસ્યમંજીલ	૩-૦-૦



વ્યાપાર ધંધામાં સર્વશ્રેષ્ઠ સ્થાન અપાવી
શારીરિક, માનસિક અને આધ્યાત્મિક વિકાસ
દ્વારા કમાણીની કળા શીખવતું અનુપમ પ્રકાશન

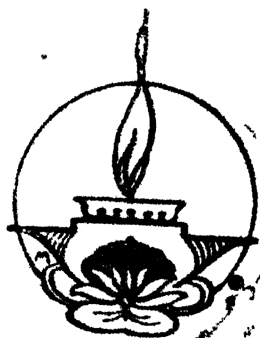
કમાણી
ની
કળા



લેખક
રતીલાલ કરૂણાશંકર ઓઝા

એન. એમ. ઠક્કરની કું૦
બુકસેલર્સ : પબ્લિશર્સ
૧૪૦ પ્રિન્સેસ સ્ટ્રીટ, મુંબઈ ૨

કિંમત રૂ. ત્રણ



આવૃત્તિ : પહેલી

જુન ૧૯૪૪

Published By Nandlal Mohanlal Thakkar for N. M. Thakkar & Co
140 Princess St. Bombay 2. & Printed By Ramdas I. Patel
At Rajni Printery, 149, Princess St. Bombay 2.

એક પ્રતિષ્ઠિત અને વ્યાપાર–ધંધામાં સફળ બનેલા વ્યાપારીના અનુભવસિદ્ધ ૧૬ સોનેરી સિદ્ધાન્તો



(૧) કસાયલું શરીર અને કેળવાયેલું મન ધરાવનાર માણસ ધંધામાં ફત્તેહ મેળવે છે. માટે તંદુરસ્ત શરીર ને સ્વસ્થ ચિત્ત રાખો.

(૨) દરેક વ્યવહારમાં પ્રમાણિક, નમ્ર, અને હસમુખા બનો. અનુભવીઓ તથા પુસ્તકો દ્વારા પૂરતું ધંધાદારી જ્ઞાન મેળવો. અધૂરા વેપારી ન રહેતા સંપૂર્ણ વેપારી બનો. આ વેપારી જ્ઞાન મેળવવા માટે ગમે ત્યાં પણ મફત કામગીરી બજાવી તે જ્ઞાન શીખી લ્યો.

(૩) તમારા નોકર, મિત્ર, અને સલાહકાર તરીકે કદી પણ નિરાશાવાદી માણસને ન રાખતાં અનુભવી, અને ચેતન શક્તિ ધરાવનાર બુદ્ધિશાળી માણસો રાખો.

(૪) જે ધંધામાં તમારૂં દીલ લાગતું હોય, જે ધંધા માટે તમારૂં જ્ઞાન સંપૂર્ણ હોય તેજ ધંધો કરો. અનુભવ અને જ્ઞાન વગર કમાવાની લાલચે કદી પણ બીજા ધંધામાં લક્ષ ન આપવું.

(૫) દિવસનાં ધંધાના કલાકો નક્કી કરો ને તે સમય દરમ્યાન તેમાં જ લક્ષ આપો ને જે કામ કરવાનું માથે લ્યો તે બરાબર ધ્યાન દઈને કરો. ધંધામાં રોકેલી મુડી ફરતી રાખો Cash & Carry લેણદેણ રોકડ રાખો. થોડે નફે બહોળા વેપારનો સિદ્ધાંત સ્વીકારો. ગ્રાહકોની સાથે સલુકાઈ ને તેની સગવડ મુજબ વર્તો. તમારા માલને વ્યવસ્થિત ને સુંદર પેકીંગમાં ભપકાબંધ ઘરાકને આકર્ષે તેવી રીતે ગોઠવો.

(૬) એક વખત વિચારપૂર્વક નિર્ણય કર્યા પછી વારંવાર તે નિર્ણયને ફેરવવો નહિ અને જે યોજના, જે લક્ષ ધાર્યું હોય તેને પાર પાડવા માટે બધો પુરૂષાર્થ કરી છૂટવું. દ્રઢ મનવાળા ને લોખંડી

નિશ્ચયવાળા માણસો જ સફળતા મેળવી શકે છે.

(૭) કોઇ પણ ધંધામાં પ્રથમ કમાણી કરવા તરફ લક્ષ ન રાખતા ધંધાની પ્રતિષ્ઠા જમાવવા પાછળ સર્વશક્તિ ખર્ચી નાખો. પ્રતિષ્ઠા અને આબરૂ મળ્યા પછી પૈસા તેની પાછળ કુદરતી રીતે ખેંચાઇને આવશે ને જેમ જેમ તમારા ધંધાની પ્રતિષ્ઠા વધતી જશે તેમ તેમ તમારી કમાણી વધતી જશે. એટલે કમાણી વધારવા માટે પ્રથમ પ્રતિષ્ઠા અને આબરૂ વધારો.

(૮) વ્યાપારને અંગેના અગત્યના કરારો લેખીત કરો. મોઢાની વાતચીતથી સંબંધમાં ખામી આવે છે. ને વ્યવહાર મુશ્કેલ બને છે. જગતના મોટા મોટા વ્યાપારી સાહસો ને યોજનાઓ પહેલા જીભ ઉપર ને વાટાઘાટ દ્વારા પ્રથમ સ્વરૂપ પામે છે ત્યાર પછી જ તે કાગળ ઉપર ઉતરે છે એટલે વિચારપૂર્વકની યોજનામાં વાટાઘાટ, કરાર, હિસાબ કિતાબ—આ સર્વ અંગો છે. આ અંગો જેટલા મજબુત હશે તેટલી તમારી વ્યાપારી ઇમારત વધુ નક્કર બનશે. નાના અને મોટા દરેક વ્યાપારને આ નિયમ લાગુ પડે છે. વ્યાપારી કરારમાં બન્ને પક્ષની સંમતિ સૂચક સહીઓ ને કબુલાત સાક્ષી લખાવવી જરૂરી છે ને ધારાશાસ્ત્રીની સલાહ, સૂચના, કરારની મુદત વિગેરે સ્પષ્ટ કલમો દ્વારા કરારપત્ર (રેવન્યુ સ્ટેમ્પવાળા દસ્તાવેજી કાગળ) ઉપર લખાવવું જોઇએ અને કરારભંગ થતાં સિધ્ધું કોર્ટમાં ન જતાં ઝગડાનો નીકાલ લવાદ દ્વારા મેળવવા પ્રયાસ કરવો જેથી ઓછા ખર્ચે અને મીઠા સંબંધે નીકાલ મેળવી શકાય છે.

(૯) શેર સટ્ટાના વ્યાપારમાં તમો જે ચીજનો વ્યાપાર કરો તે ચીજનું ઉત્પાદન, આંતરરાષ્ટ્રીય કિંમત, રાજદ્વારી સંજોગો, તેની વપરાશ, જે ચીજનો વ્યાપાર કરતા હો તેમાં મોટા મુડીવાળા વ્યાપારીની વલણ, રૂતુ, અને ધંધાદારી કાયદા વિગેરે સર્વથી પ્રથમ માહિતગાર બન્યા પછી સમય, નાણા અને હિંમત ત્રણેનો સાથ લઇ પછી જ શેર સટ્ટામાં પડો. ટુંકી મુડીથી શેર સટ્ટામાં ગુમાવ-

વાનું જ હોય છે. શેર સટ્ટામાં સમય પારખવાની તીક્ષ્ણ બુદ્ધિ હોવી જરૂરી છે ને હિંમત વગર તમારૂં દીલ ના કહેતું હોય ને તમે આ ધંધો કરો તો તમારે ગુમાવવાનું જ છે; કારણ કે મીનીટે મીનીટે વધઘટ થનાર આ ધંધામાં હિંમત સિવાય ચાલવાનું નથી.

(૧૦) ધનવાન થવામાં સદગુણ સંજોગઅને સાથી આ સર્વની જરૂર પડે છે ને ધન મળ્યા પછી સાચવવામાં ચતુરાઇની જરૂર પડે છે.

(૧૧) વિશ્વાસે સોંપેલી થાપણને ચોખ્ખી દાનતે સાચવો ને કોઇની મદદ પર વધુ ભરોસો ન રાખતા આત્મબળના આધારે દરેક ધંધાદારી સાહસ ખેડો. ધંધામાં મુડી મુખ્ય છે એમ ધારવું નહિ ધંધાને લાયક તન ને મન હશે તો મુડી મળતા વાર નહિ લાગે, આનો અર્થ એમ ન જ ગણવો કે કોઇની સહાય લેવી નહિ, ધન-વાન થવું હોય તો આપણા કરતા અક્કલ, અનુભવ જ્ઞાન ને ધનમાં વિશેષ હોય તેમનો પુરતો લાભ લેવો, તેવી સોસાયટીમાં સ્થાન જમાવવું ને લાગવગ વધારવી અને નાનામોટા દરેક બળો અને નિયમોનો અમલ કરવો. પોતાની બુદ્ધિ શક્તિ દ્વારા આ સર્વ થઇ શકે છે. જીવનનો સમય કિંમતી હોય છે તેથી જેઓ પોતાના જીવનની ઉન્નતિ ઇચ્છે છે તેવાઓએ મળેલી તકનો પુરેપુરો લાભ ઉઠાવવો જોઇએ.

(૧૨) કમાણી કરવા ઇચ્છનારાએ પોતાને મળવા આવનાર દરેકને નમ્રતાથી આવકાર આપી તેમની વાત પુરી સહાનુભૂતીથી સાંભળવી ને તેમના જીવનમાં રસ દાખવી પોતાનું કાર્ય તેઓનું દીલ જીતીને કરાવી લેવું.

(૧૩) દરેક ધંધાના સ્વભાવ અને છૂપા ભેદ જાણી લ્યો. આ વસ્તુ સ્હેજે પ્રાપ્ત થતી નથી લાંબા સમયને અનુભવે તે મળે છે.

(૧૪) ધંધામાં બચાવ ફંડ રાખો એટલે કે પ્રતી વર્ષ, પ્રતીમાસ, યા પ્રતીદિન, નફામાંથી પાછળની જીંદગી માટે યા

ધંધાના નબળા સંજોગો માટેના ઘસારાને પહોંચી શકાય તેવું બચાવખાતું રાખવાથી ગમે તેવી મુશ્કેલીને પહોંચી વળાય છે.

(૧૫) સફળ જીવન ઘડવા માટે જેમ ઉચ્ચ જ્ઞાન ને સંસ્કારો મેળવીએ છીએ તેમ ધંધાને માટે પણ પદ્ધતિસરનું નૈતીક જવાબદારી વાળું જ્ઞાન, અને ધંધાના મૂળ તત્વોનું અવલોકન મેળવવું જરૂરી છે. અને ધંધામાં નફાની મર્યાદા આંકીને વધુ નફાની લાલચને જતી કરવી જોઇએ. કારણ કે નૈતીક નિયમ વિરૂદ્ધના વધુ નફાને કુદરત નુકશાનીમાં જ ફેરવે છે. તેથી સફળ સુકાની થવા માટે ઉચ્ચ નૈતીક જવાબદારીનો હંમેશા ખ્યાલ રાખો.

(૧૬) નીતિનું ધોરણ સ્વીકારનાર વ્યાપારીને ભવિષ્યની ફીકર હોતી નથી; તે પોતાનું સર્વલક્ષ વ્યાપાર પાછળ આપે છે, અને કુદરતી નિયમાનુસાર આવા વેપારીને કમાણીના ઢગલા થાય છે.

આ ૧૬ સોનેરી સૂત્રોનો
તમારા સંજોગો મુજબ
આજેજ અમલ કરો

ને

સફળ બનો.



પ્રસ્તાવના

કમાય તો સૌએ છે. પરંતુ કમાવા કમાવામાંય ફેર છે. ઘણા તો વહેલી સવારથી તે મોડી રાત સુધી પૈસાની પાછળ પાયમાલ થતા જોવામાં આવે છે. જાણે તેઓ પૈસો પેદા કરવા માટે જ જન્મ્યા હોય અને જીવતા હોય તેમ જણાય છે. તેમનું સારૂં જીવન ગધાવૈતરૂં કરવામાંજ વ્યતીત થાય છે. પૈસા પાછળ તેઓ એવાં 'કેસરિયાં' કરે છે કે તેઓ નથી સુખે સુતા, કે નથી શાંતિથી ખાતા પીતા; ધર્મ ધ્યાનનું તો નામજ ન મળે. પરણ્યા હોય છે અને કર્મવશાત છોકરાં થઇ જતાં હશે, પરંતુ દાંમ્પત્ય જીવનની મીઠાશ તેઓ અનુભવી શકતા નથી કે બાળવિનોદનો દેવદુર્લભ આનંદ લઇ શકતા નથી. સમાજજીવન કે દેશ જીવનની તેમને ગંધ સરખી એ નથી હોતી. તેઓ જે ધંધો કરતા હોય તેમાં તો તેઓ શારીરિક રીતેજ કંઇ પણ વિચાર કે યોજના વિનાજ જોડાયલા હોય છે આત્મા જેવી તો વસ્તુજ તેમને હોતી નથી. કેવળ પૈસોજ જેનો પરમેશ્વર છે અને જેઓ પૈસા માટેજ જીવે છે તેવા અર્થદાસોનું જીવન કંઇક આવું છે.

ત્યારે બીજી તરફ જેમને જીવન અને ખાસ કરીને મનુષ્ય જીવનની મહત્તાનો સારો ખ્યાલ આવ્યો હોય છે તેઓ તો 'પૈસા'ને જીવનનું એક સાધન માત્ર સમજે છે. તેઓ પૈસા માટે નથી જન્મ્યા કે જીવતા પણ 'પૈસા તેમને માટે છે. આથી તેઓ જીવનનું સાચું સુખ, શાશ્વત સુખ મોક્ષ–સંપાદન કરવું એજ જીવનનું મુખ્ય ધ્યેય સમજે છે. તેઓ શરીરને તેમજ ઇતર ઇંદ્રિયોને અર્થોપાર્જનાદિમાં ઉપયોગી સમજી–તેની સંપૂર્ણ કાળજી રાખે છે અર્થાત તેઓ શરીરે તંદુરસ્ત રહેવું હૃષ્ટપુષ્ઠ રહેવું એ પણ કમાણી કરવા જેવુંજ અગત્યનું સમજે છે. તે ઉપરાંત બુદ્ધિને વિદ્યાદિથી કેળવી બુદ્ધિપૂર્વક–યોજના કરીને–વ્યાપાર રોજગાર કરે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ તેમાં તેઓ પોતાનો આત્મા રેડે છે એટલે તેમને તેમનું રોજનું કામ એ દૈવી ભકિત કરવા જેવું આનંદદાયી થઇ

પડે છે!! ટુંકમાં તેઓ કળાથી કમાય છે; એટલે કે તેઓ પોતાનો શારીરિક માનસિક આર્થિક તેમજ આધ્યાત્મિક વિકાસ સાધી સંપૂર્ણ જીવન વ્યાપાર એવો કુશળતા પૂર્વક ચલાવે છે કે તેમના જીવનના પ્રત્યેક અંશો સંપૂર્ણ પણે ખીલી નીકળે છે.

કળાથી કમાનાર હમેશાં પોતાના સમય પત્ર (Timetable) પ્રમાણે કામ કરે છે. તે નિત્ય વ્યાયામ કરી શારીરિક સ્વાસ્થ્ય સારું સાચવે છે. તે યોજના પૂર્વક પોતાના કામ ધંધામાં બુદ્ધિ પૂર્વક રસ લઇને જોડાય છે. વખતસર ભોજન લે છે. ઘરમાં આવતાં જ તે મીઠું હાસ્ય વેરી સૌને આનંદિત કરે છે. સંગીત—સાહિત્ય વગેરે દ્વારા તે પોતાના લલિત જીવનની પણ પુષ્ટિ કરે છે. ભોજન બાદ આવશ્યક આરામ લઇ વળી સ્ફુર્તિ પૂર્વક પોતાના ધંધામાં પ્રેમથી જોડાય છે. ખાનપાન વ્યાયામ વિહાર અને વ્યાપાર તે દરેક કાર્યમાં તે એક સરખો અનેરો આનંદ અનુભવે છે. એટલુંજ નહિ પરંતુ તે પોતાના પ્રસંગમાં આવનાર સૌને પોતાના નૈસર્ગિક આનંદના પ્રવાહમાં ઝબકોળી દે છે. તેની આસપાસ હમેશાં સ્ફુર્તિ, ઉત્સાહ, અને આનંદનું એક જાતનું વાતાવરણ જામેલું જોવામાં આવે છે. આનું નામ કળામય જીવન. જીવનમાં એકલો રોજ કમાવાનો નથી. પરંતુ શારીરિક આરોગ્ય, માનસિક આનંદ, અને આધ્યાત્મિક આનંદ પણ પ્રાપ્ત કરવાનો હોય છે. અને એ રીતે જીવનને સંપૂર્ણ—આનંદમય કરવાનું છે. મનુષ્યે ગૃહજીવન કૌટુંબિક જીવન, સમાજ જીવન, દેશ જીવન એ સર્વમાં ફાળો આપવાનો છે અને એ રીતે તેણે પોતાના જીવનનાં સમગ્ર અંશોને પોતાના કર્તવ્ય પાલનથી ખીલવવાના છે.

એટલે જીવન એ એક કળા છે. તેથી તો જીવનનું પણ એક શાસ્ત્ર છે. ભગવાન રામચંદ્ર, શ્રી કૃષ્ણચંદ્ર વગેરે અવતારોને આપણે જીવનની બધી કળાએ ખીલેલા જોઇ શકીએ છીએ. ચંદ્ર જ્યારે સોળ કળાથી સંપન્ન થાય છે ત્યારે તે **"પૂર્ણચંદ્ર"** કહેવાય છે. **'નર'** પણ કરણી કરે એટલે કે કળાથી કમાણી કરવા લાગે ત્યારે તે છેવટ **"નારાયણ"**

જેવો થાય છે. કળાથી કમાવું એટલે કે સમજપૂર્વક યોજનાપૂર્વક દરેક કામ કરવાં અને તે દરેક કામ પ્રેમથી અને પૂર્ણ ઉત્સાહથી કરવાં. તેમાં વેઠ કે કંટાળાની ગંધે ન હોય બલ્કે તેને પોતાનું કામ આરામ અને વિનોદના જેવુંજ આનંદદાયી ભાસે છે.

વળી કળાથી કમાવું એટલે ક્રમે ક્રમે સોળે કળાએ સંપૂર્ણ થવું. આપણા શરીરમાં કર્મેન્દ્રિયો, અંતઃકરણ અને આત્મા પરમાત્મા છે. તેમાં અંતર્યામી ઇશ્વરનું સ્થાન સર્વશ્રેષ્ટ છે. મનુષ્યે પહેલાં ભલે શરીરથી જાત મહેનતથી કામ કરવું અને તે પણ પ્રેમ અને ઉત્સાહથી કરવું એ તો સમજીજ લેવાનું છે. દાણાની દુકાનમાં દાણો ભરવો. હાલવવો. સાફ કરવો એ બધી શારીરિક ક્રિયા છે તેમાં પણ કળાને તો અવકાશ છેજ. એજ રીતે ઓફિસમાં પટાવાળા વગેરે શારીરિક કામ કરનારાઓ પણ 'કળા'નો પરિચય જરૂર કરાવી શકે છે. પણ 'કળા'થી કમાવામાં ઉત્તરોત્તર પ્રગતિ સાધતા રહેવી એ પણ ધ્વનિત હોવાથી માણસે દાણા ભરનારામાંથી દાણાની દુકાનનાં માલિક–મેનેજર થવાનું છે; પટાવાળાએ રાત્રીશાળામાં ભણીગણીને કારકુન થઇ તેથી પણ આગળ પ્રગતિ સાધવી જોઇએ તોજ તે 'કળા'થી કમાય છે એમ કહી શકાય અને છેવટે મનુષ્યે શરીરમાં જે સ્થાન અંતર્યામી ઇશ્વરનું છે તે સર્વશ્રેષ્ઠ સ્થાન તેણે વ્યાપાર ધંધામાં સંપાદન કરવાનું છે. સામાન્ય કારકુન મેનેજર થાય ત્યારે તે 'કળા'થી કમાય છે એમ કહી શકાય. ટુંકમાં **'કળા'**થી કમાનારે ક્રમે ક્રમે શારીરિક, માનસિક અને આધ્યાત્મિક ઉન્નતિ સાધી જીવનની સોળે–અનંત–કળાનો વિકાસ કરી લૌકિક તેમજ પારલૌકિક સુખ સંપાદન કરવું એજ સાચો જીવન વ્યાપાર. વાચક બંધુ પોતાના જીવન વ્યાપારમાં આમ કળાથી કમાવાનો અંશ અપનાવશે તો લીધેલ શ્રમ સાર્થક થશે.

ભવદીય
રતિલાલ કરૂણાશંકર ઓઝા

★ અનુક્રમ ★

પ્રકરણ ૧ લું.

જીવન વ્યાપાર અને માનવ જન્મની મહત્તા.

પ્રકરણ ૨ જું.

સફળતાનાં સામાન્ય સૂત્રો.

પ્રકરણ ૩ જું.

વ્યાપારની વિશિષ્ટતા.

પ્રકરણ ૪ થું.

યંત્ર યુગ અને ગૃહ ઉદ્યોગ.

પ્રકરણ ૫ મું.

મીલ્કત.

પ્રકરણ ૬ ઠું.

મુડીનું રોકાણુ.

પ્રકરણ ૭ મું.

વ્યાપારમાં આવશ્યક વિશેષ ગુણો.

પ્રકરણ ૮ મું.

શરાફી અને આડત.

પ્રકરણ ૯ મું.

વર્જ્ય વ્યાપાર.

પ્રકરણ ૧૦ મું.

લીમીટેડ કંપનીઓ.

પ્રકરણ ૧૧ મું.

નાણાની ભરતી ઓટ

प्रकरण १ लुं

જીવન વ્યાપાર
યાને
માનવ જન્મની મહત્તા

પ્રભુની લીલા

પ્રભુએ સંકલ્પ કર્યો કે एकोऽहंबहुस्याम् ॥ અર્થાત હું એક છું, તે બહુરૂપે થાઉં, કેમકે, एकाकी न रमते, स द्वितीयमैच्छत । અર્થાત એકથી લીલા સંભવતી નથી એટલે તેણે બીજાની ઇચ્છા કરી. પ્રભુના આ રમણ લીલાના સંકલ્પથી–સૃષ્ટિની ઉત્પત્તિ થઇ. રમણની ઇચ્છાથી સૃષ્ટિની ઉત્પત્તિ થઇ. રમણ કાળ દરમ્યાન તેની સ્થિતિ રહે છે અને જ્યારે ખેલ ખલાસ થાય છે ત્યારે બધું વિસર્જન થાય છે. આમ જગતની ઉત્પત્તિ, સ્થિતિ અને પ્રલય એ પ્રભુની કલ્યાણમયી લીલા છે.

વિવિધ ભૂમિકા

જેમ નાટકના સૂત્રધાર દરેક પાત્રને તેની લાયકાત પ્રમાણે નાટકની રમણીયતા વધારવા જૂદી જૂદી ભૂમિકા આપે છે તેમ પ્રભુ અનેક જીવરૂપી પાત્રોને તેમની કર્મશકિત અનુસાર જૂદી જૂદી યોનિઓમાં જન્મ આપી તેમને ભૂમિકા ભજવવાનું સોંપે છે. આ જગતરૂપી વિશાળ રંગમંચ પર ચોરાશી લાખ જાતિના પાત્રો વિવિધ ભૂમિકા ભજવી રહ્યાં છે તેમાં પણ મનુષ્યોરૂપી મુખ્ય નટો જે ભૂમિકા ભજવે છે તે સૌથી

વધારે આકર્ષક હોય છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો સકળ સૃષ્ટિમાં મનુષ્ય જન્મની મહત્તા દરેક ધર્મશાસ્ત્રોમાં મુક્ત કંઠે ગાવામાં આવી છે. ખ્રિસ્તી ધર્મમાં કહ્યું છે કે "God made man after his image" અર્થાત પ્રભુએ મનુષ્યને પોતાની પ્રતિ કૃતિરૂપ બનાવ્યો છે. આપણા સનાતન ધર્મશાસ્ત્રમાં પણ કહ્યું છે કે महता पूण्यपण्येन क्रियतेऽयं कायनौका અથવા ઘણા પુણ્યને પરિણામે આ સંસાર સાગર તરી શકાય એવો મોંઘો મનુષ્ય જન્મ મળ્યો છે. વળી મનુષ્ય પ્રાણીમાં ઇતર પ્રાણીઓ કરતાં ખાસ વિશિષ્ટતા એ છે કે તેનામાં બુદ્ધિતત્ત્વ છે કે જેથી તે સારાસારનો વિવેક કરી શકે છે. તેની આ જ્ઞાન શકિતના પ્રભાવથી તે સર્વ પ્રાણીઓ પર રાજ્ય કરી શકે છે. અને આ જ્ઞાન શકિતના યોગે તે પોતાની ભૂમિકા બહુ–સરસ રીતે ભજવી શકે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ તે ધારે તો આ જન્મ મરણ રૂપી સંસાર સાગર પણ તે તરી જાય છે અને તે બ્રહ્મ-રૂપ–જીવ મટી શિવરૂપ–પ્રભુ સમાન બને છે. ઘણીવાર બને છે તેમ કઠિ આવેલાં વહાણો કાંતો બંદરે સુખરૂપ લાંગરે છે અને નહિ તો બેદર-કારીથી ડુબી પણ જાય છે તેમ આ મનુષ્ય જન્મથી સંસાર સાગર પાર પણ કરી શકાય છે અને જો કાળજી ન હોય તો જેમ તેમ વિષય ભોગમાં વેડફી નાખવામાં આવે તો પાછો તે ચોરાશી લાખ જાતના જન્મ મરણ ના ફેરામાં અથડાય છે; આમ ન બને તેટલા માટે આપણે કાળજી રાખી આ મનુષ્ય જન્મનો લાભ લઇ પ્રભુ પ્રસન્ન થાય એવી ભૂમિકા ભજવવી જોઇએ. કુશળ બુદ્ધિમાન વ્યાપારી તેજ કહેવાય કે જે મોંઘી કીમતે ખરીદેલા હીરાને પાસા પાડી તેના સારા દાગીના બનાવી મોટા રાજા મહારાજાને વેચી તેમાંથી સારો લાભ મેળવે !

ચાર પુરૂષાર્થ

મનુષ્ય જન્મનું મુખ્ય ધ્યેય ધર્મ અર્થ, કામ, અને મોક્ષ એ ચાર પુરૂષાર્થ સિધ્ધ કરવાનું છે. આ પુરુષાર્થ ચતુષ્ટયની સિદ્ધિ માટે જ્ઞાનની અનિવાર્ય આવશ્યકતા છે. શાણા પુરૂષને સ્વાભાવિક જીજ્ઞાસા થાય છે કે "હું કોણ છું" અને "હું કયાં જઇશ ?" જીજ્ઞાસુજનોને આ પ્રશ્નોના

ઉત્તર સદ્દગુરૂ પાસેથી મળી રહે છે. જેમ બધા દેહો કરતાં મનુષ્ય દેહની ઉત્તમતા નિર્વિવાદપણે સ્વીકારાઇ ચૂકી છે તેમ જગતના બધા દેશોમાં ભારતવર્ષની ઉત્તમતા પણ સૌ કોઇ સ્વીકારે છે: કેમકે ભારતવર્ષમાં પ્રભુ સાક્ષાત્ મનુષ્ય દેહ ધારણ કરી જીજ્ઞાસુ મુમુક્ષુઓને કૃતાર્થ કરે છે અથવા તેમના મુકતો મનુષ્ય દેહ ધારી સદ્દગુરૂ રૂપે જીજ્ઞાસુજનોને જ્ઞાનામૃતનું પાન કરાવી કૃતાર્થ કરે છે ! 'ગુરૂ બિન જ્ઞાન નહિ, ગુરૂ બિન ધ્યાન નહિ' એ ઉક્તિ સર્વાંશે સત્ય છે. લૌકિક તેમજ પારલૌકિક જ્ઞાન પ્રાપ્તિ માટે ગુરૂની અત્યંત આવશ્યકતા છે. ગુરૂની સહાયતાથી આપણે આપણો મનુષ્ય જન્મ સહેલાઇથી સાર્થક કરી મોક્ષ પ્રાપ્ત કરી શકીએ છીએ.

કર્તવ્ય પાલન

આ રીતે મનુષ્ય દેહના ધ્યેયનું જ્ઞાન થયા પછી આપણે ધર્મ માર્ગમાં આગળ વધવાનો સતત ઉદ્યોગ કરવો જોઇએ. ધર્મ એટલે સૌની સૌની ફરજો. જેમ દેહના પ્રત્યેક અવયવો પોતપોતાની ફરજો બરાબર બજાવે તોજ આ શરીરની સ્થિતિ સારી રહે છે તેમજ આ જગતમાં સૌ પ્રાણીઓ પોતપોતાની ફરજો બરાબર બજાવે તો જ આ સંસાર ચક્ર વ્યવસ્થિત રીતે ચાલી શકે છે. માટે આપણે સૌએ આપણી ફરજો બરાબર અદા કરવી જોઇએ. વળી તે ફરજો આપણે પ્રેમથી પાળવી જોઇએ એટલું જ નહિ પરંતુ આપણા ધર્મનું પાલન કરવામાં આપણે એક પ્રકારનો આનંદ અનુભવવો જોઇએ અર્થાત આપણા ધર્મનું ગૌરવ આપણે સમજી તે ધર્મનું હૃદયપૂર્વક પ્રેમથી પાલન કરી, આ રંગભૂમિના પ્રેક્ષકોની અને ખાસ કરીને આપણા સરજનહાર પ્રભુની પ્રસન્નતા સંપાદન કરવી જોઇએ. પ્રભુએ પ્રાણીમાત્રના ધર્મો એવા ખુબીથી ગોઠવી આપ્યાં છે કે જો આપણે સૌ તેનું નિયમપૂર્વક પ્રેમથી પાલન કરીએ તો આ સંસાર સ્વર્ગ સમાન બની રહે છે અને તેમાંથી સૌને દિવ્ય આનંદનો અનુભવ થાય છે. ચારે પુરૂષાર્થમાં ધર્મ એ પાયારૂપ છે. ધર્મ વડે જ—નીતિથી—અર્થપ્રાપ્તિ કરવી જોઇએ. અને એવો ધર્મોપાર્જીત અર્થ જ આપણને સુખકારક થાય છે. અધર્મથી પ્રાપ્ત કરેલો અર્થ

આફતરૂપ નીવડે છે અને લુણી ભીંતોને તાણી જાય તેવું થાય છે. અર્થોપાર્જનની પેઠે કામોપભોગ પણ ધર્મ નિયમમાં રહીનેજ કરવાનો છે. નિયમ બહાર જઇને ઇંદ્રિયોના ગુલામ થઇ વિષયોપભોગ કરનારાઓનો છેવટ નાશ થાય છે અને તેમને भोगा न भुक्ता वयमेव भुक्ताः અર્થાત્ ભોગ તો ન ભોગવ્યા પણ અમે જ ભૂંજાઇ ગયા. ! ! એવી દુઃખદ દશા અનુભવવી પડે છે. માટે ધર્મથી અર્થોપાર્જન કરી વિહિત કામોપભોગ કરવો કે જેથી મોક્ષ રૂપ ચોથો પુરૂષાર્થ સહેજે સિધ્ધ થઇ શકે.

આમ મનુષ્ય જન્મની શ્રેષ્ઠતા સાથે તેના ધર્મની પણ તેટલીજ મહત્તા હોવાથી આપણે મનુષ્યનો ધર્મ શું ? તે સમજવું અત્યંત આવશ્યક છે. આપણા શાસ્ત્રકારોએ ' ધર્મ ' નું વિવિધ પ્રકારે વિસ્તૃત વર્ણન કર્યું છે. તેમાં કેટલાક ધર્મ તો સૌ મનુષ્યોને સામાન્યપણે પાળવાના હોવાથી તેને 'સામાન્ય ધર્મ' એવું નામ આપવામાં આવ્યું છે. નીતિધર્મ એ આ સામાન્ય ધર્મનું મુખ્ય અંગ છે. સામાન્ય ધર્મ ઉપરાંત બ્રાહ્મણ, ક્ષત્રિય, વૈશ્યાદિ વર્ણોના વિશેષ ધર્મ પણ વર્ણવવામાં આવ્યા છે; અને બ્રહ્મચર્ય, ગૃહસ્થ, વાનપ્રસ્થાદિ આશ્રમને અંગે તેમાં વિશેષ ધર્મો પણ વર્ણવામાં આવ્યા છે. હવે પછીના પ્રકરણમાં આપણે પ્રથમ મનુષ્યના સામાન્ય ધર્મો શા છે તે જોઇશું.



પ્રકરણ ૨ જુ

સફળતાનાં સામાન્ય સૂત્રો

'નર કો નારાયણ હોય'

આપણા ઋષિમુનિઓએ સૃષ્ટિનાં સફળ સંચાલન માટે કાર્ય વિભાગ કર્યો છે. તેમાં તેમણે મનુષ્ય સ્વભાવનું નિદાન કરી સૌની રૂચિ પ્રમાણે કાર્યની વહેંચણી કરી આપી છે. વર્ણ વિભાગ એ આ કાર્ય વિભાગનું જ પરિણામ છે, છતાં સમય પરત્વે દરેક વ્યક્તિએ દરેક જાતની શકિત તો કેળવવી જ જોઇએ કે જેથી તે કામ પડયે એક બીજાનું કામ પણ કરી શકે. જો કે બ્રાહ્મણે ખાસ કરીને તેની રૂચિ પ્રમાણે જ્ઞાન વિજ્ઞાનમાં આગળ વધવું જોઇએ, તો પણ તેનામાં શરીર બળ પણ હોવું જોઇએ કે જેથી તે ક્ષત્રિયની પેઠે પોતાની તથા પોતાનાની અને જરૂર પડયે પોતાના દેશની પણ રક્ષા કરી શકે. આગળ ક્ષત્રિયો યુદ્ધ વિદ્યા–વિવિધ શસ્ત્રાસ્ત્રોનું શાસ્ત્રીય જ્ઞાન બ્રાહ્મણો પાસેથી જ મેળવતા હતા તેથી આપણે જાણી શકીએ છીએ કે તેઓ **ક્ષાત્રકર્મથી** પણ સુપરિચિત હતા. વળી તેઓ ગોપાલન વગેરે કરતા તેથી તેમને **વૈશ્યવૃત્તિ** સહજ સાધ્ય હતી, ગુરૂસેવા તો બ્રાહ્મણ બાળકે કરી જ હોય તેથી તેમનામાં ચતુર્થાવર્ણની **સેવાવૃત્તિ** વિદ્યમાન હોય છે. એજ પ્રમાણે ક્ષત્રિયોએ પણ માત્ર શરીરબળથી જ સંતોષ માની લેવાનો નથી પણ તેમણે જ્ઞાન વિજ્ઞાનને પણ તેમના જીવનમાં વણી લેવું જોઇએ. આના દૃષ્ટાંતમાં પૂર્વે જનક રાજાઓએ જ ઉપનિષદ્‌માં ઘણા જીજ્ઞાસુઓને જ્ઞાનોપદેશ આપી કૃતાર્થ કર્યા છે. ગૌબ્રાહ્મણ પ્રતિપાળનો ઇલ્કાબ રાજા-

ઓને અપાતો હોવાથી રાજાઓ ગોપાલનાદિ વૈશ્યધર્મનું પણ યથાર્થ પાલન કરતા હતા. આગળના શ્રીરામ જેવા આદર્શ રાજાઓ પ્રજાની 'સેવામાં' જ પોતાનું સાચું ગૌરવ સમજતા હતા. એજ રીતે વૈશ્યો અને એવા પ્રધાન શૂદ્ર ભાઇઓ પણ પોતપોતાના ધર્મ ઉપરાંત ચાતુર્વર્ણના ધર્મો સામાન્ય રીતે પાળતા હતા. આનું કારણ એ છે કે મનુષ્ય ભલે અપૂર્ણ જન્મ્યો, પણ પૂર્ણ થવું એ તેનું ધ્યેય હોવાથી તે કરણીના બળે "નર"નો 'નારાયણ' (Super man)થઇ શકે છે. આટલી પ્રાથમિક ભૂમિકા પછી હવે આપણે સર્વ મનુષ્યોએ સામાન્યપણે મનુષ્યની સાર્થકતા માટે જે ગુણો મેળવવા જોઇએ તેવા સામાન્ય ગુણો 'ધર્મો' હવે વિચારીશું.

ઉદ્યોગ

સારી સૃષ્ટિમાં દરેક વસ્તુ ગતિમાન છે અર્થાત કાર્ય કરતી હોય છે એટલે કે સર્વ કોઇ ઉદ્યોગી હોય છે તેથી મનુષ્યે પણ હમેશાં ઉદ્યોગી રહેવું જોઇએ. જીવનની સફળતાનું આ સૌથી શ્રેષ્ઠ અને મહત્વનું સૂત્ર છે. आलस्यं मनुष्याणां महान् रिपुः અર્થાત આળસ એ શરીરમાં રહેલો મહાન શત્રુ છે એ શાસ્ત્ર કથન સર્વાંશે સત્ય છે. 'નવરો બેઠો નખ્ખોદ વાળે' અને "Idle man is the devil's workshop" અથવા આળસુ એ સેતાનને રહેવાનું સ્વાભાવિક સ્થાન છે એ ઉપલી કહેવતનો અર્થ દરેક સમજે. ટુંકમાં માણસે હમેશાં ઉદ્યોગી રહેવું જોઇએ એ તેના પોતાના જ હિત માટે આવશ્યક છે. પડયાં પડયાં સંચાઓ કટાઇ જાય છે, તેમ આળસુ માણસની દૈવદત્ત શક્તિઓ પણ કટાઇ જાય છે. જે જે પ્રજાઓ આજે સંપત્તિને શિખરે પહોંચી ગઇ છે તેનું કારણ એ છે કે તેઓ સતત ઉદ્યોગશીલ છે. ઉદ્યોગી માણસ જીવનને એશઆરામ કે વૈભવ વિલાસમાં વેડફી નાખતો નથી; પરંતુ તે પોતાની તન, મન અને આત્માની શકિતનો સોળે સોળ આના ઉપયોગ કરી પોતાનો સર્વદેશીય વિકાસ સાધે છે. સાચો ઉદ્યોગી માણસ જે કામ કરે છે તે પૂર્ણ પ્રેમથી અને કાળજીપૂર્વક કરે છે તેથી તેનું કામ દીપી નીકળે છે. આથી તેને પોતાને તેમજ દેશને સારો લાભ મળે છે. પશ્ચિમ

પાસેથી આપણે ઉદ્યોગનુ શાસ્ત્ર શીખવું જોઇએ. આપણે તેમના જેવા ઉદ્યોગી થઈશું ત્યારે ભારતવર્ષ પણ તેમના દેશની પેઠે સમૃધ્ધિના શિખરે વિરાજશે.

ઉદ્યોગની પસંદગી

માણસે પ્રથમ શાંતિથી વિચારવું જોઇએ કે મારામાં કયા ઉદ્યોગ માટે સ્વાભાવિક અભિરૂચિ રહેલી છે? એટલે કે તેણે પોતાના શોખનો વિષય ખોળી કાઢવો જોઇએ, કેમકે તેમાં જ તે પોતાનો પ્રાણ પ્રેમથી પરોવી શકે છે? કોઇપણ વ્યાપાર કે હુન્નર વગેરે પસંદ કરતાં પહેલાં માણસે તે 'કામ' પોતાને પસંદ છે કે નહિ? તેને માટે તેને સ્વાભાવિક રૂચિ છે કે નહિ? તે નક્કી કરી લેવું જોઇએ. આ નક્કી કર્યા પછી તેણે તે કામમાં પ્રેમથી લાગી જવું જોઇએ. પોતાની પસંદગીનું કામ હોવાથી તે તે કામ ઉત્સાહપૂર્વક કરશે અને તેમાં તે જરૂર સિદ્ધિ મેળવશે, કેમકે તે કામમાં તે પોતાનો આત્મા રેડે છે, તેના અણુએ અણુ તે કામમાં ઓતપ્રોત થઈ જાય છે, અને તે કામમાં તેના આત્માનું આબાદ પ્રતિબિંબ પડી રહે છે!!

આયોજન (Planning)

ઉદ્યોગની પસંદગી થયા પછી તે ઉદ્યોગની બારીકમાં બારીક માહીતી તેણે મેળવવી જોઇએ, અને સાથે સાથે તે માહીતી પ્રમાણે તેણે પોતાના ઉદ્યોગની રૂપરેખા (Planning) નક્કી કરી નાખવી જોઇએ. આ પ્રમાણે આયોજનપૂર્વક જે કામ કરવામાં આવે છે તે હમેશાં સંપૂર્ણ નીવડે છે. યોજના પૂર્વકનું કામ કરવાથી માણસને નાહક શ્રમ પડતો નથી, પરંતુ તેમાં એક જાતનો સજીવ આનંદ અનુ-ભવાય છે. તે કામ તેના ધાર્યા પ્રમાણે ફળ આપતું જાય છે. માટે દરેક ધંધો કે ઉદ્યોગ પસંદ કર્યા પછી શાંતિથી તેની પૂર્ણ યોજના ઘડી કાઢવી અને તે યોજના પ્રમાણે જ ઠેઠ સુધી તે કામ પાર પાડવું. યોજના એ ઉદ્યોગનું મંગળાચરણ અથવા તેનો પાયો છે. આ પાયો જેટલો

સારો તેટલો ઉદ્યોગ વધારે સમૃદ્ધ અને સ્થાયી નીવડે છે. પહેલું તો 'મનમાં ત્રેવડીએ, હોડે હોડે યુદ્ધે ન ચડીએ' એ ન્યાયે ત્રેવડ અથવા આયોજન કરીને જ ઉદ્યોગનું મંગળાચરણ કરવું હિતાવહ છે.

'કરેંગે યા મરેંગે'

कार्यं साधयामि वा देहं पातयामि અર્થાત્ 'કરવું કાં મરવું' એ ઉદ્યોગી માણસનું જીવનસૂત્ર બની રહે છે. 'ચડીએ તો કટકા થઈ પડીએ' 'Do or Die' એ બધામાંથી એકજ ધ્વનિ નીકળે છે. ખરા ઉદ્યોગી નરસિંહમાં સતીના જેવું સત પ્રગટે છે અને તેથી તે પોતાના ઉદ્યોગમાં તન્મય બની જાય છે. પોતાના પસંદ કરેલા ઉદ્યોગની સિદ્ધિ માટે તે પોતાનો પ્રાણ પણ કુરબાન કરે તેમાં કંઇ આશ્ચર્ય પામવા જેવું નથી: 'પાછું હઠવાનું' તે જાણતોજ નથી. "विघ्नैः पुनर्पुनः प्रतिहन्यमानाः प्रारब्धमुत्तम जनान परित्यजन्ति" અર્થાત્ ઉત્તમ પુરૂષો ગમે તેવાં વિઘ્નો આવે તો પણ આરંભેલું કાર્ય પ્રાણાંતે પણ છોડતા નથી; બલ્કે તે કોઇ પણ ભોગે તે કાર્ય પાર પાડે છે. એટલે સાચો ઉદ્યોગી માણસ બીજા ત્રીજા ધંધા સામું ન જોતાં પોતાનાજ ધંધામાં જીવનનાં અંત સુધી પૂર્ણ પ્રેમથી મંડ્યો રહે છે.

શાસ્ત્રીય જ્ઞાન

પોતે જે ઉદ્યોગ પસંદ કર્યો હોય તેનું 'અથ'થી 'ઇતિ' સુધીનું સંપૂર્ણ શાસ્ત્રીય જ્ઞાન તેણે મેળવી લેવું જોઈએ તોજ તે ધંધામાં તે સફળ થઇ શકે. કાપડની દુકાન, કે મીલ , બેંક કે વીમા કંપની વગેરે જે કામમાં માણસ જોડાય તેણે તે કામનું બધું શાસ્ત્રીય જ્ઞાન મેળવી લેવું જોઇએ એટલુંજ નહિ પરંતુ, તે કામ બીજા ભાઇઓ કે કંપનીઓ કરતાં હોય તેની સફળતા નિષ્ફળતા વગેરેના ઇતિહાસથી પણ તેણે પરિચિત થઇ જવું કે જેથી તેનાં સફળતાનાં કારણ ભૂત અંગો પોતે અપનાવવાં જોઇએ તથા તેની નિષ્ફળતાનાં કારણોથી તેણે સાવચેત રહેવું જોઇએ. ટૂંકમાં જે ધંધો કરવો હોય તે ધંધામાં તેણે છેક નીચલે પગથીએથી

કામ કરી ઉપર આવવાનો પ્રયત્ન કરવો જોઇએ એજ તે ધંધામાં સફળ થવાનો સાચો માર્ગ છે. આ જ્ઞાનમાં અલબત્ત તે પોતાની બુધ્ધિ વડે દેશકાલ મુજબ સુધારો વધારો કરી તે ધંધાને તે ઓર લાભદાયી પણ કરી શકે છે. શોધક બુધ્ધિ અને અવિશ્રાંત ઉદ્યોગ એ બન્નેનો સુયોગ ઉદ્યોગી માણસે સાધવો જોઇએ.

મિલનસાર સ્વભાવ

માણસ જંગલમાં જન્મતો કે રહેતો નથી પણ તે સમાજમાં જન્મે અને રહે છે તેથી તેણે સમાજમાં મિલનસાર થવું જોઇએ અને સમાજના નિયમાનુસાર સભ્યતા, પ્રમાણિકપણું, સત્ય, વગેરેનું બરાબર પાલન કરવું જોઇએ તોજ તે સમાજમાં આદરણીય અને તેના ઉદ્યોગમાં સફળ થઇ શકે છે. વાણીમાં મીઠાશ, કોઇને પણ ઉપયોગી થવાની સ્વભાવિક પરોપકાર વૃત્તિ, અને આગળ વધવાની દરેક તકને વધાવી લેવાની આવડત એ ઉદ્યોગી માણસને ધંધામાં અચૂક સફળતા અપાવે છે. તેને હમેશાં ખાત્રી હોય છે કે છલકપટ, કે દગાફટકાથી માણસને કદી પણ સાચી સફળતા મળતી નથી. ખોટા માણસો છળ કપટથી ઘડીભર ભલે પૈસા પેદા કરતા દેખાય પણ તેને તે ઝાંઝવાના જળ જેવા મિથ્યા સમજે છે. પ્રમાણિકપણું અને સત્ય તે કાયમ સુધી જાળવી રાખે છે કે જેથી તેની સાથેવ્યવહાર રાખનારાઓને છેતરાવા કે ઠગાવાની મુદ્દલ પણ ધાસ્તી રહેતી નથી. તે તેની 'શાખ'ને પ્રાણ જેવી કીમતી સમજી જાળવી રાખે છે. કડવું ન બોલતાં તે મીઠાશથી સત્ય વ્યવહાર જાળવવાની કળા હસ્તગત કરી લે છે. મનુષ્ય સ્વભાવથી તે સુપરિચિત રહે છે એટલે તે સામા માણસને રીઝવીને તેને નુકશાન કર્યા વગર પોતાનું હિત સાધવામાં પાવરધો હોય છે. ક્યારે કેમ બોલવું, તથા કેમ વર્તવું એ તેની કુશાગ્ર બુદ્ધિ તત્કાળ સમજાવી દે છે તેથી તે સામાને હમેશાં પ્રિય થઇ પડે છે. વળી તે પોતાની મિલનસાર પ્રકૃતિથી સામા માણસમાં જે જે ગુણ જણાય તે તે ગ્રહણ કરતો જાય છે, અને એ રીતે પોતાની નૈતિક મુડીમાં વૃદ્ધિ કરતો રહે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ તે હંસની પેઠે નીરક્ષીર

ન્યાયે કોઇના પણ અવગુણ સામું તો જોતો જ નથી એટલે તે પોતાના જીવન વ્યાપારમાં કદી પણ 'ખોટ'નો પ્રસંગ આવવા દેતો જ નથી. ગુણ-ગ્રાહી માણસને તો હંમેશાં લાભે જ લેખાં હોય છે!

મહ-ત્વાકાંક્ષા

શ્રુતિ ભગવતીમાં કહ્યું છે કે "भूमावै सुखम् । नाल्पेसुखमस्ति ॥" અર્થાત મોટાઇમાં સુખ છે, થોડામાં સુખ નથી. આથી દરેક મનુષ્યે મહત્વાકાંક્ષા (High ambition) વાળા થવું જોઇએ. જેનું ધ્યેય મહાન્ છે તે જ મનુષ્ય કહેવાવાને યોગ્ય છે. પુરૂષાર્થ કરે તે જ 'પુરૂપ' કહેવાય છે, બેસી રહે અને કપાળે હાથ દઇ 'નસીબમાં હશે તેમ થશે' એવા એદી પુરૂષને કાંઇ પ્રાપ્તિ નથી થતી. उद्योगिनं पुरुषसिंह मुपैति लक्ष्मी અર્થાત પ્રખર પુરૂષાર્થી નરસિંહને જ લક્ષ્મી પ્રાપ્ત થાય છે! માટે હંમેશાં પુરૂષાર્થમાં મંડયા રહેવું ઇષ્ટ છે. ખરી રીતે જોઇએ તો કોઇથી 'નવરા' રહી શકાતું જ નથી પ્રકૃતિ સૌને કાંઇને કાંઇ કરવામાં પ્રેર્યા જ કરે છે. છેવટે આપણે ઘણા કહેવાતા 'નવરાઓ'ને હાથ પગ હલાવ્યા કરવા જેવી અથવા બોલ બોલ કર્યા કરવાની વ્યર્થ ચેષ્ટા કરતા, ઢંગ ધડા વિનાની ક્રિયા કરતાં જોઇએ છીએ તે ઉપરથી જ ગીતાજીમાં ભગવાને અર્જુનને કર્મયોગનો ઉપદેશ કરતાં સિદ્ધાંતરૂપે કહ્યું છે કે न जातु कश्चित् तिष्ठत्य कर्मकृत् અર્થાત કોઇ પણ માનવી કર્મ કર્યા વગર રહી શકતો જ નથી. પ્રકૃતિ તેને બળાત્કારે કર્મમાં–સારા નરસાં–પ્રેર્યાજ કરવાની. જો આમ છે તો પછી આપણે હેતુપૂર્વક, કંઇક પોતાનું તથા પારકાનું પ્રેયસ કાં શ્રેયસ્ બન્ને સદાય તેવાં કર્મ સમજપૂર્વક પ્રેમથી કાં ન કરવાં? આ ઉપરથી એમ ફલિત થાય છે કે આપણે સમજપૂર્વક આપણું કર્તવ્ય પ્રેમથી કર્યા કરવું તેમાં જ આપણું શ્રેય છે અને તેમાં જ મનુષ્ય જન્મની સાર્થકતા રહેલી છે. હવે આ કર્મ, અકર્મ તથા વિકર્મની ફિલસુફી જે ગીતાજીમાં ભગવાને ચર્ચી છે તે બહુ મનનીય છે અને જીજ્ઞાસુએ ત્યાંથી જ તે સમજી લેવી શ્રેયસ્કર છે. અત્રે તો કર્મ સમજ-

પૂર્વક કરવાં, પ્રેમથી કરવાં, અને તેમાં પણ આપણી ઉત્તરોત્તર વૃદ્ધિ થતી રહે તેવી મહત્ત્વાકાંક્ષા પૂર્ણ થતી રહે તેવી રીતે કરવાં એજ વક્તવ્ય છે. સૃષ્ટિનો સાચો ક્રમ એ છે કે 'વૃધ્ધિ પામવું.' જન્મીને બાળક વૃધ્ધિ પામતું પામતું પૂર્ણ યૌવન પ્રાપ્ત કરે છે. નાનાં અંકુરો ફરીને મોટાં વૃક્ષોમાં પરિણમે છે એટલુંજ નહિ પણ પરંતુ મિષ્ટ ફળો આપી પોતાનું અસ્તિત્વ સાર્થક કરે છે. તેજ પ્રમાણે આપણે પણ મહત્વાકાંક્ષા રાખી નાનામાંથી મોટા થવું. માત્ર શરીરથીજ મોટા થવું એટલુંજ નહિ પરંતુ તનની સાથે મન અને આત્માનો પણ સંપૂર્ણ વિકાસ સાધવો એજ મનુષ્ય જીવનનું મહામુલું ધ્યેય છે. દુકાનમાં વાસીદું વાળનાર વણિક પુત્ર ધીરે ધીરે નામું લખતાં શીખે છે. કાપડની જાત ઓળખે છે. તેના ભાવો સમજે છે, થડાવાળાને માગ્યા મુજબ માલ તે તત્કાળ આપતો જાય છે. અને છેવટ તે પણ ગ્રાહકનું મનરંજન કરી તેજ થડાવાળો થઇ બેસે છે. એટલુંજ નહિ પણ તે એક દિવસ દુકાનનો માલિક કે ભાગીદાર પણ થાય છે! આનું નામ મહત્વાકાંક્ષા! એ રીતે એક ફીટર ધીરે ધીરે સાંચા કામ જાણીને એન્જીન ડ્રાઇવર થાય અથવા એનજીનીઅર થાય તેને મતત્ત્વાકાંક્ષી માણસ જાણવો. એક મીલનો સાધારણ કારકુન આપબળે આગળ વધતાં વધતાં મીલનો મેનેજર થાય ત્યારે જાણવું કે તે પ્રગતિશાળી મહત્વાકાંક્ષી છે. આવા માણસો હમેશાં જીજ્ઞાસુ હોય છે, તેઓ પોતાના ધંધા સંબંધી જ્ઞાન પુછી પૂછીને કાં તે સંબંધી પુસ્તકો વાંચીને વધાર્યા જ કરે છે. તેઓ હમેશાં કામમાં આગળ પડતા અને હમેશાં ગમે તેવું કઠણ કામ આવે તો પણ હોંશથી કરનારા હોય છે. નામા ઠામા ઉપરથી તે ધંધાની ખુબીઓ જાણી લે છે. મીલના નામાંમાંથી નામાંવડીઓ રૂની ખરીદથીમાંડી બધી બાબતો પોતાના મગજમાં ભરે છે. તેના ભાવતાલ પરથી કાપડનો ખર્ચ કેટલો આવે છે, તે તે સમજી શકે છે અને તેથી અમુક ટકા નફો ચડાવી વેચાણ થયું હોય તે ભાવ જાણવાથી ભાગીદારો કેટલું કમાતા હશે વગેરે બધી બાબતો જાણી શકે છે. જવાબદારીવાળાં કામથી

કે ખરીદીનાં કોઇ પણ કામથી તે કંટાળતો નથી એટલુંજ નહિ પણ તે પોતાનું કામ ઉપરીઓ સંતોષ પામે તેવી કાળજી અને ખંતથી કરે છે અને તેથી તે પોતાના પગાર વગેરેમાં વધતોજ જાય છે. આવા માણસમાં ચૈતન્યની જ્યોત જાગૃત જળહળતી રહે છે. એથી ઉલટું જે માણસ જીંદગીભર, ફીટર કે કલાર્કજ રહ્યા કરે છે. પણ જરાય આગળ વધતો નથી તેનો ચૈતન્ય હરી ગયેલો જાણવો. તે શ્વાશોશ્વાસ લે છે એટલે લોકમાં જીવતો કહેવાય પણ તેના ચૈતન્યમાં ગતિ દર્શક ધબકારા વાગતા હોતા નથી માટે સૌએ હમેશાં મહત્વાકાંક્ષી બની પોત પોતાના વેપાર, ધંધા, કે નોકરીમાં આગળ વધતા રહેવું તોજ જીવન સાર્થક થયું ગણવું.

આઝાદી

પરમાત્મા તરફથી આ જીવને જે મોટામાં મોટી બક્ષીસ મળી છે તે આઝાદી છે. આ જીવ પાપ કે પુણ્ય તેની બુધ્ધિ તથા સંયોગાનુસારે કરવા સ્વતંત્ર છે. આપણે જન્મીએ ભલે ગુલામ, પણ મરવું તો આઝાદ રહીનેજ. જેમ આગળ આપણે જોઇ ગયા તેમ મહત્વાકાંક્ષા વિનાનો માણસ સાચો માણસ ન કહેવાય તેમજ આઝાદી વિનાનો માણસ પણ સાચો માણસ ન કહેવાય. એટલે દરેક માણસનું પ્રથમ કર્તવ્ય એ રહે છે કે તેણે જેમ બને તેમ તરત આઝાદ થવા પૂર્ણ પ્રયત્ન કરવો. આપણને કોઇ પણ જાતની ગુલામી ન હોવી જોઇએ. ચા, બીડી, તમાકું, અફીણ, દારૂ વગેરે કોઇ પણ વ્યસનના આપણે ગુલામ ન થવું જોઇએ. તેજ રીતે વૈભવ વિલાસ કે એશઆરામમાં પણ ડાહ્યા માણસે ફસાવું ન જોઇએ. ચૈતન્યવાન માણસ ગુલામીના બંધન કાપી નાખ્યેજ જંપે છે. શરીર મન અને આત્માનું સ્વાતંત્ર્ય એ તેનો જીવન મંત્ર બની રહે છે. ગુલામીને તે એક પાપરૂપ સમજે છે અને તેનાથી તે હર પ્રકારે મુકત થવા મથે છે. જેમ કોઇને ગુલામ બનાવવા એ 'પાપ' છે તેમજ ગુલામ રહેવું એ પણ એવું પાપરૂપ છે એમ

આપણે સૌ ભારતવાસીઓ સમજીશું ત્યારેજ આપણે સ્વતંત્રતા દેવીનાં દર્શન કરવા ભાગ્યશાળી થઇશું. એજ રીતે શોષણ કરવું (Exploit) જેમ પાપ છે તેમ શોષિત થવું (to be exploited) એ પણ એટલું જ પાપ ભરેલું છે એ આપણે ખાસ સમજી રાખવાનું છે. અને તેને માટે આપણે સૌએ 'સ્વદેશી'ના મહામંત્રની દીક્ષા લેવી જોઇએ. દરેક ભારતવાસી સ્વદેશી વ્રત સ્વીકારી લે તો પછી પરદેશીઓ અહીં એક ઘડીપણ આપણું શોષણ કરવા રહી શકશેજ નહિ. ડાહ્યા માણસો સામા માણસનો દોષ કાઢવા કરતાં પ્રથમ પોતાનો દોષ જુએ છે અને આમ પોતાના દોષ જોનારા અને તે દોષને યત્નપૂર્વક કાઢીનેજ જંપનારાજ આખરે સુખી થાય છે. માટે આપણે હંમેશાં આઝાદ થવા પ્રયત્ન કરવો જોઇએ. અને તે આઝાદી હાંસલ કરવાનું અમોઘ શસ્ત્ર તે સ્વદેશી વ્રત છે. આપણે સૌએ આપણા દેશમાંજ બનેલો માલ વાપરવાની પ્રતિજ્ઞા લેવી જોઇએ. ભલે તે માલ મોંઘો હોય, અને હલકો પણ હોય છતાં આપણે તેજ સ્વદેશી માલ લેવો. પરદેશી માલ સોંઘો હોય અથવા વધારે સારો હોય છતાં તે સહૃદય ભારતવાસીએ કદી પણ ન લેવો જોઇએ. જ્યારે આપણે પરદેશીની મોહિનીથી મુક્ત થશું ત્યારે ભારત વર્ષમાં સ્વાતંત્ર્ય સુર્યનો ઉદય થશે. એટલે આપણે હંમેશાં પરદેશી માલના વેપારી કે આડતીઆ ન થતાં હમેશાં સ્વદેશી માલનાજ વેપારી તથા પ્રચારક થવું તેમાં જ આપણું હિત છે. બલ્કે સ્વદેશીનો પ્રચાર કરવો એજ આપણું સર્વશ્રેષ્ઠ કર્તવ્ય છે.

વ્યાપારમાં લક્ષ્મીનો વાસ.

વ્યાપારીઓજ લક્ષ્મીનંદન થઇ શકે છે. નોકરી તો ન કર્યા જેવીજ છે. માટે વ્યાપાર ધંધાની તાલીમ લેવા થોડો વખત ભલે આપણે નોકરી કરીએ પણ છેવટે આપણું ધ્યેય તો વ્યાપાર ધંધાનુંજ હોવું ઘટે છે. હમેશાં દરિદ્રતા જેવું દુઃખ નથી. દરિદ્ર જન્મવામાં કાંઇ નાનમ નથી, પણ દરિદ્ર રહેવું એ તો કલંકરૂપ–પાપરૂપ છે. અને દરિદ્રતાને ટાળવા માટે

હંમેશાં માણસે આકાશ પાતાળ એક કરવા જેવો પુરૂષાર્થ કરી લેવો જોઇએ. વ્યાપારમાંજ લક્ષ્મીનો વાસ છે એ સિધ્ધ થઇ ચૂકેલી હકીકત છે. આથી માણસે બને ત્યાં સુધી સ્વતંત્ર વ્યાપારનું જ જીવન ધ્યેય બનાવવું ઊચિત છે. નોકરી જેવી કોઇ પરાધીનતા નથી. ઘણીવાર નોકરોને આત્માના અંતર્નાદથી પણ વિરૂધ્ધ વર્તવું પડે છે તે પણ નોકરીની ચિંતાને લીધેજ. માટે જેને આઝાદ થવું હોય તેને મોટી વહેલી નોકરી મૂકીને સ્વતંત્ર થયેજ છૂટકો છે. ઘણી નોકરી લાભદાયી હોય છે એટલે કે સારા પગાર વાળી હોય છે અને કેટલીક જાતની સ્વતંત્રતાવાળી પણ હોય છે પણ તેને આપણે સોનાની બેડી સમજશું. સોનાની પણ 'બેડી' તો ખરીજને. મોટા પગારવાળી નોકરી કરતાં પણ થોડી આવકવાળો સ્વતંત્ર ધંધો આઝાદ વૃત્તિવાળો માણસ વિશેષ પસંદ કરશે. આપણા જીવાત્મામાં પરમાત્માનો વાસ છે અને નીતિધર્મવાળા સદાચરણીને તે અંતર્યામી પ્રભુનો નાદ સંભળાયા વગર રહેતો નથી. આવા માણસો પોતાના અંતર્યામી પ્રભુના અંતર્નાદ પ્રમાણેજ પોતાનું જીવન વ્યતીત કરે છે. તેને કોઇની ખુશામત કરવી પસંદ હોતી નથી. ગમે તેવું નુકસાન થાય તો તે હસ્તે મોઢે વેઠી લે છે પણ તે કદી પોતાના 'આત્માના અવાજ'ને અવગણતો નથી. આ રીતે મહાત્વાકાંક્ષી માણસને આઝાદી એ પ્રાણથી પણ પ્યારી છે અને તેને માટે તે પોતાના પ્રાણ-પણ ન્યોછાવર કરી નાખે છે!! ટુંકમાં તે હંમેશાં આઝાદજ રહેવા પ્રયત્ન કરે છે. પોતાનો વ્યાપાર ધંધામાં તે નીતિથી આગળ વધી તે પોતાની મહત્વાકાંક્ષાને પણ સંતોષે છે તેમાં તેની આઝાદી પણ જળવાઇ રહે છે, માટે ડાહ્યા માણસોએ જીવન સાધન તરીકે જવાબદાર સ્વતંત્ર ધંધોજ પસંદ કરવો ઇષ્ટ છે.



પ્રકરણ ૩ જું

વ્યાપારની વિશિષ્ટતા

જીવનની જરૂરીઆતો

અન્ન અને વસ્ત્ર એ બે જીવનની અનિવાર્ય મુખ્ય આવશ્યકતાઓ છે. આ પ્રાથમિક જરૂરીઆતો ગમે તે પ્રકારે દરેક પ્રાણીએ મેળવવી જોઈએ. અન્ન માટે પ્રભુએ ખેતીની વ્યવસ્થા કરી છે અને વસ્ત્ર માટે પણ પ્રભુએ રૂ ઉત્પન્ન કર્યું છે. અને તેમાંથી વસ્ત્ર બનાવી મનુષ્ય પોતાના વસ્ત્રની જરૂરીઆત પૂરી પાડી શકે છે. આથી ખેતી, અનાજનો વેપાર, તથા કાપડનો વેપાર એ વ્યાપારની મુખ્ય વસ્તુઓ ગણાય છે. પછી તેને અંગે કરીઆણા વગેરેના પણ વ્યાપારો પણ હોય છે. બેંક મિલો વીમા કંપની, આડતનું કામ એ પણ વ્યાપારનાંજ અંગો છે. દરેક પ્રાણીને અને દરેક દેશને અન્ન અને વસ્ત્રની મુખ્ય જરૂરીઆતો પૂરી પાડવા માટે ખેતીનો તથા કાપડ બનાવવાનો ધંધો કરવો પડે છે. ખેતીનું કામ એક શાસ્ત્ર છે. તેને કૃષિ શાસ્ત્ર કહેવામાં આવે છે. તેજ રીતે રૂમાંથી સુતર બનાવવું અને તેને વણીને કાપડ બનાવવું તેનું પણ એક શાસ્ત્ર છે. તેને વણાટવિદ્યા કહે છે. દરેક દેશમાં આ કૃષિવિદ્યા તથા વણાટવિદ્યાનું જ્ઞાન તે દેશના વાસીઓને આપવાનો તે દેશના રાજ્ય કર્તાઓએ પ્રબંધ કરવો જોઈએ.

કૃષિવિજ્ઞાન

પાશ્ચિમાત્યોએ ભૌતિક વિદ્યાનો સારો પ્રચાર કર્યો છે અને તેમાં તેઓ એવા પાવરધા છે કે તેઓ તે જ્ઞાનના પ્રતાપે પૌર્વાત્યો કરતાં વધારે સુખી છે. તેઓ હમેશાં નવીન શોધખોળના અભ્યાસી હોય છે અને વિવિધ અખતરાઓ કરી તેમના ભૌતિક જ્ઞાનમાં વધારો કર્યા જ કરે છે આપણે પૌર્વાત્યોએ આ ભૌતિક જ્ઞાનમાં પાશ્ચિમાત્યોને ગુરૂ તરીકે સ્વીકારી તેમની પાસેથી તે વિદ્યાનું જ્ઞાન મેળવવું અત્યંત આવશ્યક છે. પાશ્ચિમાત્યો પોતાના પરિશ્રમને બળે અને પોતાની અક્કલ હુશિયારીના પ્રતાપે જમીનમાંથી વધારે સારો પાક આપણા કરતાં મોટા પ્રમાણમાં ઉપજાવી શકે છે. તેનું કારણ તેમની શોધખોળ અને ખંતજ છે. આપણે હજી જૂની રૂઢિ પ્રમાણે આંખો મીચીને વેઠની માફક ખેતી કરીએ છીએ તેથી આપણી જમીનનો પાક પ્રમાણમાં અને જાતમાં ઉતરોત્તર ઉતરતો જાય છે અને જમીન પણ પૂરતા ખાતરના અભાવે રસકસ વિનાની થતી જાય છે. આથી આપણે તેમની માફક જમીનમાં છાણ વગેરે પાકને પોષક એવીજાતનું ખાતર નાખી સમૃધ્ધ બનાવવા કોશિષ કરવી જોઇએ. તોજ આપણે સારો પાક મેળવી શકીએ. આ ઉપરાંત મોટા સમૂહમાં જમીન રાખી બે ચાર ખેડુત કુટુંબોએ સંગઠિત રીતે તેમના માફક યંત્રો દ્વારા ખેડવાનો તેમજ જમીનને પાણી પાવાના પ્રયોગો કરી જોવા આવસ્યક છે. સંઘશકિત–બળવાન છે; માટે ખેડુતોએ સંગઠન સાધી પોતાની જમીનને સારા ખાતરથી સમૃધ્ધ બનાવી તેને યાંત્રિક હળોથી ખેડી તેમ જ પાણી પાઈ સમૃદ્ધિ બનાવવી જોઇએ જ એટલું જ નહિ પરતું તેમાં સારાં પસંદ કરેલા વીણેલાં બી, વાવી તેની યોગ્ય માવજત રાખી સારો પાક મેળવવા દરેક ઉપાય વાપરી જોવા જોઇએ. તો જ આપણી ખેતીનો ઉદય થશે. આ રીતે શાસ્ત્રીય રીતે ખેતી કરવાથી જ અનાજનો પાક સારો ઉતરશે તેથી પ્રજાને પૌષ્ટિક ખોરાક મળશે કે જેથી આપણી પ્રજા વીર્યવાન બનશે. આજ ભારતવાસીઓ શરીરે માયકાંગલા જેવાં, હાડપિંજર જેવાં

જણાય છે તેમને સારો પૌષ્ટિક ખોરાક પૂરતા પ્રમાણમાં આપવાથી તેઓ હૃષ્ટપુષ્ટ અને વીર્યવાન બનશે. આને માટે આપણે આપણી ખેતીમાં સમયાનુસાર સુધારો વધારો કર્યા કરવો જોઇએ અને આપણા રાજ્યકર્તાઓએ પણ તેમાં પૂરતી મદદ કરવી જોઇએ. આ પ્રમાણે શાસ્ત્રીય રીતે સંગઠીત થઈ જો ખેતીનો 'ધંધો' કરવામાં આવે તો તે ધંધા દ્વારા પણ મનુષ્ય આઝાદી અને પોતાની મહત્વકાંક્ષા સિધ્ધ કરી શકે છે.

પશુ પાલન

ખેતીની પેઠે આપણા પશુઓની પણ ખાસ કરીને બળદોની પણ દશા અત્યંત શોચનીય છે. આપણી ગાયો દુર્બળ, કદમાં નાની અને દુધ આપવામાં પણ ઓછી છે. ત્યારે અમેરિકા વગેરેમાં ગાયો બળદો હૃષ્ટપુષ્ટ હોય છે અને દુધ પણ આપણી ગાયો કરતાં ઘણું આપનાર હોય છે. તેનું કારણ એજ છે કે તેમણે કૃષિ વિજ્ઞાનની પેઠે ગોપાલનનું પણ શાસ્ત્ર બનાવ્યું છે. આથી તેઓ ગાયોની ઓલાદ ઉત્તરોત્તર સુધારતા ગયા છે. તેઓ ગાયોને ઉત્તમ જાતનો ખોરાક નિયમિતપણે આપે છે. તેમની ગોશાળા–તબેલાઓ–પણ જોવા લાયક હોય છે. તેમની ગોશાળા શુદ્ધ સાફ હોય છે. પુરતા હવા ઉજાસ વાળી હોય છે તથા ગાયો વગેરેને બગાં વગેરે કરડે નહિ તેવું વાતાવરણ રાખે છે. તેમને ચરવા લઈ જવાનાં ખાસ બીડો (Pastureground) હોય છે. પાણી પણ તેમને શુદ્ધ પાવામાં આવે છે. તેમની ભેંસો આપણી ભેંસોની માફક કાદવમાં આળોટનારી મેલીગંદી હોતી નથી પણ તેમને હમેશાં રીતસર નવરાવવામાં આવે છે. સફાઇ (cleanliness) એ તો પાશ્ચિમાત્યોનું જીવન સૂત્ર છે. પોતે તો સાફસુફ રહેજ પણ પોતાના નોકર ચાકરોને તથા પશુઓને પણ તેઓ જેવાંજ સાફસુફ રાખે છે. વળી તેઓ તે ગાય ભેંસને દોહતી વખતે વાજીંત્ર વાદન વગેરે દ્વારા તેમને પ્રસન્ન કરી સારા પ્રમાણમાં દુધ મેળવવાનો પણ પ્રબંધ કરે છે. આ બધું આપણે

અનુકરણ કરવા જેવું છે. તેથી તો તેમણે ગોશાળા દુધ વગેરે પુરૂ પાડવાના ધંધા વિકસાવ્યા છે. અને આ ધંધા પણ હવે વ્યાપારમાં ગણાવા લાગ્યા છે અને તેમાંથી તે ધંધાદારીઓ સારો લાભ ઉઠાવે છે. જેમ પારસમણિનો સ્પર્શ થતાં લોઢું 'સોનું' બની જાય છે, તેમ પુરૂષાર્થી પાશ્ચિમાત્ય પ્રજા જે ધંધો હાથમાં લે છે તે 'ધંધો' તેમને લાભદાયી બની જાય છે કેમકે તેમાં પોતાનો આત્મા તેડે છે અને તેમાં શાસ્ત્રીય શોધખોળ કરી તેને હમેશાં સજીવ પ્રગતિશીલ રાખ્યા કરે છે. આપણે પણ તેમની પેઠે સંગઠિત થઇ પશુ પાલનનો ધંધો શાસ્ત્રીય રીતે ચલાવીએ તો તે 'ધંધો' બહુ (Prospective) લાભદાયી છે. તેઓ બળદોને પણ એવી સારી રીતે રાખે છે અને ખાસ કરીને તેમના સાંઢ બહુ સારા હોય છે કે જેથી ગાયની ઓલાદ ઉત્તરોત્તર સુધરતી જાય છે. પ્રજોત્પત્તિના શાસ્ત્રમાં પાશ્ચિમાત્યો એટલી હદ સુધી નિષ્ણાત થયેલા છે કે માત્ર મનુષ્ય પ્રજાજ સારા બાંધાવાળી નિરોગી ઉત્પન્ન કરીનેજ તેઓ સંતોષ માની બેસી રહ્યા નથી પરંતુ તેમણે ગાયો, બળદો ઘોડા વગેરે પશુઓ પણ સારા કદ વાળા અને ઉત્તરોત્તર નિરોગી થતા જાય તેની પાછળ પણ તેમણે ખૂબ પરિશ્રમ કરેલો અને હજી પણ તેમનો તે પરિશ્રમ ચાલુ છે. આપણે ત્યાં પણ સારા પશુઓ ઉત્પન્ન કરવા માટે તેમની ઓલાદ સુધારવા માટે સુભાગ્યે લક્ષ આપવાની શરૂઆત થએલી છે પણ હજી તે ક્ષેત્રમાં ઘણું કરવાનું બાકી છે. ખાસ કરીને આપણા ગોભક્ત હિંદુઓ તેમણે તો ગોપાલન માટે ખાસ આગ્રહ રાખી ગાયોની તથા ભેંસો વગેરેની ઓલાદ સુધરે તેવા પ્રયાસો સંગઠિત રીતે અને આપણને લાભ થાય તેવી ધંધાદારી દ્રષ્ટિથી કરવા જોઇએ અને એ રીતે ખેતીની પેઠે ગોપાલનને પણ એક કમાણીના સાધન તરીકે ખીલવવું કે જેથી તે બંને ધંધા લાભદાયી થઇ શકે. આને માટે આપણે પશ્ચિમ પાસેથી તે જ્ઞાન લેવું જોઇએ. જરુર પડયે ત્યાં જઇને તે જ્ઞાન સંપાદન કરી આપણે આપણી ખેતીને તથા ગોપાલનને શાસ્ત્રીય પધ્ધતિ પ્રમાણે કેળવવાની ખાસ આવશ્યકતા છે.

અનાજનો વેપાર

અન્ન એ જીવનની પ્રાથમિક જરૂરીઆત હોવાથી અનાજનો વેપાર દરેક દેશમાં મોટા પ્રમાણમાં ચાલી રહ્યો છે. ખેડુતો અનાજ ઉત્પન્ન કરે પણ તે દેશના ખુણે ખુણામાં દરેક માણસને પહોંચાડવાનું કામ તો કણીઆઓજ કરે છે. કયા દેશમાં શું અનાજ પાકે છે અને કયા દેશમાં તેની વધારે જરૂર છે અને ત્યાં તે કેમ સસ્તી રીતે લઇ જવું આવી માહીતીઓ અનાજના વેપારીને મેળવવી પડે છે. આથી તેને ભૂગોળનું સારૂં જ્ઞાન હોવું જોઇએ. વળી તે અનાજ રેલ કે વહાણ વગેરે દ્વારા લાવવું તેનો પણ ઉકેલ તેને કરવાનો હોય છે. ત્યાં નાણાં કેમ આપવાં વગેરે માટે તેને આડત, હુંડી પત્રી, બેંક, શરાફી, વગેરેનું જ્ઞાન પણ જરૂર મેળવવું જોઇએ. વળી વચમાં માલને નુકસાન પહોંચે તો તેની સલામતી માટે વીમો કેમ ને કયાં ઉતરાવવો આ બધું જ્ઞાન એક સફળ વેપારીને હોવું જોઇએ. અનાજના વ્યાપારમાં આ જાતની આવશ્યકતા છે. અનાજની ખરીદી કરી તેને તે દેશમાંથી રેલ વગેરેમાં ચડાવવો ત્યાંથી પાછો પોતાના દેશમાં જ્યાં તેની ખપત હોય ત્યાં ઉતારવો પછી તેને વેચવો તેમજ આ ખરીદ વેચાણ વગેરેના હિસાબ-કિતાબ રાખવા આવાં કામોમાં તેને માણસોની જરૂર પડે છે. અને તે પણ દરેક કામને ખાસ લાયક હોય તેવા માણસો તેને મેળવવાં જોઇએ અને એ બધાના હાર્દિક સહકારથી તેને તેના વ્યાપારમાં સફળતા મળે છે. જેમ એક રાજતંત્ર ચલાવવામાં કુશળતા જોઇએ છીએ તેમ આ અનાજ વગેરેનો વ્યાપાર ચલાવવામાં કુશળતા જોઇએ. એમાં પણ કુશળ વ્યાપારી પ્રથમથી કાળજી રાખી યોજના (Planning) ઘડી કાઢે છે અને પછી તે યોજનાનો વ્યવસ્થિત રીતે (Systemetically) અમલ કરતો જાય છે. આ યોજના તથા વ્યવસ્થાની દરેક ધંધામાં ખાસ આવશ્યકતા છે, એટલુંજ નહિ પણ તે તે ધંધાની સફળતાનો આધાર તેનાજ ઉપર હોય છે. આપણી અંગ્રેજી સરકાર મૂળ તો વ્યાપારી પ્રજાજ છે અને તેણે ઇસ્ટ ઇન્ડીઆ કંપની દ્વારા વ્યાપારમાંથી જ પોતાની સત્તા જમાવી

છે એ ખાસ યાદ રાખવા જેવું છે. તેમની વ્યાપારની કુનેહ અજબ છે. આપણે તેમની ખટપટ, રાજરમત ભેદનીતિ (Divide & rule) વગેરે કૂટ ચાણાકય નીતિનું અનુકરણ ન કરીએ. તેમની શોષણ નીતિથી (Exploiting) પણ આપણે દૂર રહીએ પરંતુ આપણે તેમની પાસેથી સાહસ, સંગઠન, યોજના શકિત, વ્યવસ્થા શકિત વગેરે અનેક ગુણોનું તો જરૂર અનુકરણ કરીએજ. અંગ્રેજી પ્રજા તેમજ પશ્ચિમની બીજી પ્રજાઓ આજે જે સમૃદ્ધિના શિખરે વિરાજી રહી છે તેનું મુખ્યકારણ તેમની વ્યાપારી કુનેહ, તેમજ સાહસ, સંગઠન, ખંત વગેરે તેમના અનુકરણીય ગુણોજ છે. આપણે પણ આપણા વ્યાપાર ધંધામાં સફળ થવું હોય તો તેમના જેવાજ સાહસિક થવું જોઇએ; દેશ પરદેશ ખેડવા જોઇએ, વિચાર કરી સસ્તે ભાવે જે દેશમાં જે અનાજ વગેરે થતું હોય તે ખરીદી જ્યાં તેનો સારો ભાવ આવે ત્યાં તે પહોંચાડી વેચવું જોઇએ અને આ બધું કામ યોજના અને વ્યવસ્થાપૂર્વક કરવું જોઇએ તોજ આપણે અનાજ વગેરે ધંધામાં સફળ થઇએ.

સહકાર અને સંગઠન (Co-operation)

એકલાનો સંસાર હોતોજ નથી બલ્કે એકલાથી સૃષ્ટિજ સંભવતી નથી બે હાથ વિના તાળી પડે જ નહિ તેમ સંસારરૂપી રથ પણ બે ચક્રથી ચાલે છે. અર્થાત સંસાર વ્યવહાર બે અથવા વધારેથીજ સારી રીતે ચાલે પણ એકલાથી તો નજ ચાલે. આમ છે એટલે વ્યાપારમાં સંગઠન એ ખાસ કરીને મુખ્ય પાઠ ભજવે છે. શ્રુતિ ભાગવતી પણ કહે છે કે सहनाववतु सहनौभुनक्तु सहवीर्यं करवावहै तेजस्विना वधीतमस्तु । माविद्विषावहै । અર્થાત હે પ્રભો !અમે સાથે રહીએ અને અમારૂં સાથે સંરક્ષણ કરજો, અમે સાથે રહીને એક બીજાને આપીનેભોગ ભોગવીએ સાથે રહીનેજ એક બીજાનું કામ હોંશથી દીપી નીકળે તેવું કરીએ. અમારૂં ભણેલું જ્ઞાન તેજસ્વી ચરિતાર્થ થાઓ. અમે એકબીજાનો દ્વેષ ન કરીએ અને સંપીને રહીએ. પશ્ચિમની પ્રજામાં 'સંપ' અને

'સંગઠન' તેમના હાડે હાડમાં પ્રવર્તી ગયાં છે તેથી તેઓ આજ સર્વ જગતના સ્વામી થઈ બેઠા છે. આપણામાં સંપ અને સંગઠનનો અભાવ હોવાથી દુઃખી, દરિદ્રી અને ગુલામ બની ગયા છીએ; તેથી આપણે સુખી અને સ્વાધીન થવું હોય તો આ સંપ અને સંગઠન'નો મહામંત્ર અપનાવવો જોઇએ. શાંતિના સમયમાં શું કે યુદ્ધના સમયમાં પશ્ચિમની પ્રજા હમેશાં સંગઠિત અને સંપીલીજ રહે છે. તેથી તેઓ શાંતિના સમયમાં મોટાં મોટાં વ્યાપારી સાહસો ખેડવા ભાગ્યશાળી થાય છે અને યુદ્ધના સમયમાં સંપ અને સંગઠનના બળે તેઓ વિજયમાળા પહેરવા ભાગ્યશાળી થાય છે. તેમની દરેક ક્ષેત્રમાં સફળતાની આ સાચી ચાવી છે.

'સંઘશકિત બળવાન છે' આ સૂત્ર પર સફળતાનો સાચો આધાર છે એવું તેમને સમજાયાથી તેઓ જે જે વેપાર કરે છે તેમાં સંગઠિત થઇને તેઓ આગળ વધે છે. આમ કરવાથી તેમને વેપાર ધંધામાં સફળતાનાં જે મુડી, મગજ અને મહેનત–એ ત્રણે સાધનો છે તે તેમને સહેલાઇથી મળી રહે છે. આખા યુરોપ અમેરિકામાં ફરી વળો પણ ત્યાં એકલી અટુલી વ્યકિત કોઇ પણ વેપાર ધંધો ચલાવતી દેખાશે નહિ. ત્યાં હમેશાં લક્ષ્મીચંદ એન્ડ બ્રધર્સ, વા લક્ષ્મીચંદ એન્ડ સન્સ, કે લક્ષ્મીચંદ એન્ડ કુા. લી. એવાં દુકાનનાં પાટીઆં જોવામાં આવશે. પણ અહીંની પેઠે 'ગાંડાલાલ ગરીબદાસ' એવી કોઇ એક વ્યકિતની દુકાન ભાગ્યેજ જણાશે. એથી પણ આગળ વધીને વ્યકિતને વિલીન કરીને કેવળ ધંધાને આગળ કરનારી કુાં૦ ના બોર્ડો પણ વધારે દેખાશે; જેવી કે જ્યુપીટર ટ્રેડીંગ કુાં૦, જ્યુપીટર મીલ્સ લી૦, જ્યુપીટર ઇન્સ્યુરન્સ કુાં. લી૦ વગેરે આમ પશ્ચિમમાં ઘણે ભાગે વ્યાપાર ધંધામાં સહકાર અને સંગઠન મુખ્ય ભાગ ભજવે છે. તેજ રીતે આપણે પણ જો સંગઠિત થઇ એક બીજાનો સહકાર કેળવી કામ ધંધો કરીએ તો તેથી આપણને ઘણો લાભ થવા સંભવ છે. આપણી અવિભકત કુટુંબની સંસ્થા પણ આ સહકાર અને સંગઠનના પ્રતીક સમાન છે. શ્રુતિમાં તો સહકાર કરવાની આજ્ઞા કરેલી છે તેથી આપણે તો અવસ્ય આ સહકાર અને સંગઠનનો

મંત્ર જીવનમાં ઉતારી દેવા જેવો છે. વળી અર્થશાસ્ત્રનો એક મહાન નિયમ છે કે વ્યક્તિએ પોતાની બધી મુડી એકજ ધંધામાં ન રોકવી જોઇએ. આમાં દીર્ઘદૃષ્ટિ અને ભવિષ્યની કાળજી જોવામાં આવે છે. તેજ રીતે કોઇના ઉછી ઉધારા કરીને વેપાર ધંધો કરવો તે પણ ઇષ્ટ નથી. ત્યારે પછી ભાગીદારીમાં કે સહ્યારો વેપાર કરવો એજ સૌથી વધારે ઇષ્ટ તેમજ લાભદાયી ભાસે છે. ઘડીભર માનો કે અમુક ધંધામાં જે મુડી જોઇએ તે ઉપરાંત મુડી એક વ્યક્તિ પાસે છે તો પણ પોતાની મુડી હોવા છતાં તેને ખરીદ, વેચાણ, નામુંઠામું, વગેરે જૂદાં જૂદાં કામો માટે માણસો તો જોઇએ જ ને! આ માણસો કેવળ પગાર દ્વારા રાખવા કરતાં તેઓ પોતાની મુડી લઇ આવે તો કેવું સારૂં! આમ નોકરો કરતાં ભાગીદારો રાખવાથી તે તે ભાગીદારોને ધંધાના લાભા લાભમાં પોતાનો લાભાલાભ રહેલો હોવાથી તેઓ ખરા હૃદયથી તેમાં કામ કરવા પ્રેરાય છે. હાર્દિક સેવા ભાગીદાર પોતાના સ્વાર્થ વશાત જેવી કરી શકે તેઓ નોકર ન જ કરી શકે. કેમકે તેનું તે ધંધાના લાભાલાભમાં હિત ન હોવાથી તેને ભાગીદારો જેવી ધગશ હોતી નથી. પારિભાષિક રીતે કહીએ તો તેને 'આંતરડીએ વળ આવતો નથી.' આમ ભાગીદારી વ્યાપારમાં મુડી, મગજ અને મહેનતનો સુંદર સહકાર થવાથી તેનો ત્રિવેણી સંગમ બહુજ લાભદાયક નીવડે છે. સહકાર, સંગઠન અને સંપના પ્રભાવે પશ્ચિમની આખી સુરત બદલી ગઇ છે. વેરાન જંગલમાંથી ફળદ્રુપ પ્રદેશો વૈભવવાળાં શહેરો અને મોટાં મોટાં કારખાનાં વગેરેથી પશ્ચિમની ભાગ્ય લક્ષ્મી આજે સોળે કળાએ ખીલી રહી છે. આપણે તેજ રીતે સહકાર વગેરે સાધી વેપાર ધંધો ખેડીશું તોજ તેવીજ કાર્યસિધ્ધિ મેળવી શકશું.

શેરો, બેન્કો, વીમા કુ. વગેરે

'બહુ તાંતણુ બળીઓ' એ ન્યાયે રૂ. ૫૦) ૧૦૦) વગેરેના હજારો શેરો કાઢી પ્રજા પાસેથી લાખો કરોડો રૂપિઆ એકઠા કરી પશ્ચિમની

હમે આપણાં સાહસિક વેપારીઓ પણ હવે મુંબઇ, કલકત્તા, અમદાવાદ મદ્રાસ વગેરે મોટા શહેરોમાં મીલો, બેન્કો તેમજ વીમા કુંપનીઓ વગેરે કાઢી રહ્યા છે અને એ રીતે તેઓ લાખ્ખો માણસોને રોજી આપે છે એટલુંજ નહિ પરંતું દેશને એકંદર રીતે તેઓ સમૃદ્ધ કરી રહ્યા છે. જે દેશમાં અનાજ રૂ, કોલસા, લોઢું વગેરે કાચો માલ થતો હોય તે દેશ જો તેમાંથી વિવિધ ખાદ્ય પદાર્થો, કાપડ વગેરે પાકો માલ પણ અહીંજ પોતાનાજ દેશમાં બનાવે તોજ તે દેશની જાહોજલાલી જળ-વાઇ રહે છે અને દેશનો પૈસો દેશમાંજ રહે છે. એથી ઉલટું આપણે ઘઉં અહીં ઉગાડીએ અને હન્ટલી પામરની પરદેશી બીસ્કીટ વગેરે ખાદ્ય પદાર્થો ઘઉં કરતાં અનેક ગણા ભાવે ખરીદીએ તો તે ચોખ્ખો ખોટનોજ ધંધો કહેવાશે. એથી તો દેશને પારાવાર નુકશાન થાય છે. એજ પ્રમાણે આપણા દેશમાં રૂ ઉગતું હોય છતાં આપણે તે રૂને બહાર મોકલી તેનું પરદેશી મીલોમાંથી બનેલું સુતર કે કાપડ મંગાવી વાપરીએ કે જે સુતર તથા કાપડ આપણા રૂ કરતાં અનેક ગણા ભાવે મોંઘું થઇને આવે છે, તેથી તો આપણો દેશ દરિદ્રજ થઇ જાય એ દીવા જેવું સ્પષ્ટ છે. આથી આપણા દેશના રૂમાંથી આપણેજ તેનું સુતર તથા કાપડ બનાવવાની વ્યવસ્થા કરવી હિતકારક છે. આ દ્રષ્ટિએ જોતાં આપણા દેશમાં જે કાપડ સુતરની મીલો થઇ છે તે દેશને ઘણાજ આશીર્વાદ રૂપ છે. વળી તે મીલો બીજી રીતે લાખો માણસોને રોજી પૂરી પાડે છે તેથી પણ દેશને કંઇ નાનો સુનો લાભ નથી. તેજ પ્રમાણે આપણા દેશમાં લોઢું નીકળે છે છતાં આપણે તેને બહાર ચડાવી, તેમાંથી બનતા સંચાઓ, ખીલા ખીલીઓ, ચાકાં છરીઓ વગેરે માલ ઘણી મોંઘી કિમતે આયાત કરીએ એ આપણને દેખીતી રીતેજ નુકશાન કારક છે. આથી હાલ જે તાતા સ્ટીલ કું૦ વગેરે જે કંપનીઓ થઇ છે તે પણ આપણા દેશને ઘણીજ લાભકારક છે. જો કે આવી સંસ્થાઓ કે કારખાનાં એ આપણા વિશાળ દેશની દષ્ટિએ જોતાં તો પાશેરામાં પેલી પુણી જેવુંજ કહી શકાય; છતાં જે શુભ શરૂઆત

થઈ છે તેથી આપણે આપણા ઉદ્યોગો વિકસાવી શકશું એવી આશા આપે છે. ઉદ્યોગ ધંધા માટે આવાં અનેક વિશાળ કામો પડેલાં છે તેમાં આપણા સાહસિક વેપારીઓ ઝંપલાવે અને આપણા દેશને સમૃધ્ધ કરે એ દરેક રીતે ઇચ્છવા જેવું છે. કોઇ પણ દેશ કેવળ ખેતી ઉપરજ નભી શકે નહિ. ખેતીની સાથે સાથે ઉદ્યોગો પણ જોઇએજ; કે જેથી આપણે આપણા કાચા માલનો પાકો માલ બનાવી આપણા દેશ ભાઇઓને તે સસ્તી કીમતે પૂરો પાડી શકીએ, અને એ રીતે આપણે પરદેશી વેપારીઓને આપણું શોષણ કરતાં (Exploit) તેટલે દરજ્જે અટકાવી શકીએ, ટુંકમાં આપણે સંઘશકિતથી કામ કરી આપણા દેશનું ઉદ્યોગીકરણ કરવું જોઇએ કે જેથી દેશનું શોષણ થતું અટકે. આપણે પરદેશી વેપારીઓને તેમની શોષણ નીતિ (Exploitation) માટે તેમને દોષ દઇએ તે કરતાં આપણે તેમનાથી શોષાઇએજ નહિ તેવા ઉદ્યોગોમાં આપણું સર્વ લક્ષ પરોવીએ અને આપણી સઘળી શકિત તે તે ઉદ્યોગમાંજ કેન્દ્રિત કરીએ તે વિશેષ હિતાવહ છે. પરદેશી વેપારીઓ મોંઘો ભાવ લે તેમાં કંઈ નવાઇ નથી. આપણે પણ તેમની જગ્યાએ હોઇએ તો આપણે પણ તેમજ કરીએ. મનુષ્ય સ્વભાવ સર્વત્ર સરખોજ છે. એ ન્યાયે માણસ શું કે પશુ પક્ષી શું બધાં એક બીજા ઉપર જ જીવી રહ્યાં છે. એક માણસને સમજવી પટાવી બીજો માણસ તેને બે આનાનો માલ આપી ખુશીથી તેની પાસેથી આઠ આના કે રૂપિઓ પડાવી લે છે! કોઇ તેથી ઓછુંવતું પણ લે પણ, આ પધ્ધતિ સર્વત્ર ચાલી રહી છે. પરદેશી લોકો અહીંથી રૂ પોતાને દેશ લઇ જાય ત્યાં તે રૂને સાફ કરી તેનું સુતર કાપડ વગેરે બનાવે પછી તેને ત્યાંથી અહીં મોકલે તેનું જરૂર વિમા વગેરે ખર્ચ ચડે તેની મજુરી તેમજ તેના ઉપર પોતાનો નફો વગેરે ગણીને પોતાને સારો લાભ રહે તે કિમતેજ તે માલ અહીં વેચે તેમાં નવાઇ જેવું નથી. પણ આવો દ્રાવિડી પ્રાણાયામ કરવા કરતાં આપણાજ દેશમાં રૂ માંથી સુતર કાપડ બનાવી

વાપરવાં એજ દેશને માટે સૌથી હિતાવહ છે.

એજ પ્રમાણે આપણે ત્યાં કાચી વનસ્પતિ વગેરે પણ મોટા પ્રમાણમાં થાય છે તેમાંથી આપણે આયુર્વેદિક દેશી તેમ જ પરદેશી (Allopathic) દવાઓ ખુશીથી બનાવી શકીએ તેમ છીએ તો પછી આપણે પરદેશી દવાઓ મોંઘે ભાવે આયાત કરવાની જરૂર રહે નહિ. કાપડની મીલોની પેઠે આપણા દેશમાં ઘણી ફાર્મસીઓ થઈ છે તેથી પરદેશી દવાઓ મંગાવવાની જરૂર દિનપ્રતિદિન ઓછી થતી જાય છે. આમ અનેક જાતનો માલ બહારથી આવતો હોય તે બધો બને ત્યાં સુધી દેશમાંજ બનાવી અને 'સ્વદેશી' માલ જ વાપરવો એ આપણી સૌની ફરજ છે. સાચું સ્વદેશાભિમાન એજ કહેવાય કે માણસ પોતાના દેશમાં જ બનેલો માલ વાપરવાનો આગ્રહ રાખે. 'કદાચ સ્વદેશી માલ ન મળે તો તે વિના ચલાવી લે પણ પરદેશી માલ તો નજ વપરાય' આવું ધાર્મિક સ્વદેશાભિમાન જ્યારે આપણામાં જાગૃત થશે ત્યારે સ્વરાજ મળતાં વાર નહિ લાગે.

દરેક ભારતવાસી યુવકોએ મહત્ત્વાકાંક્ષા રાખી દેશના વ્યાપાર ઉદ્યોગના વિકાસ માટે પરદેશ જઈને પણ તે તે વેપાર ઉદ્યોગનું ખાસ (Technical) જ્ઞાન મેળવી લઈ આપણા દેશમાં તેવા વેપાર ઉદ્યોગો દાખલ કરવા અને એ રીતે દેશની બધી જરૂરીઆતો દેશમાં જ બનેલા માલથી પૂરી પાડવી એ વસ્તુ તરફ ધ્યાન આપવું જોઈએ. જાપાન આ બાબતમાં સારો દાખલો પૂરો પાડે છે. તેણે પરદેશથી જોઈતું જ્ઞાન મેળવી પોતાના દેશની બધી જરૂરીઆતો પોતાના જ દેશમાં બનેલા માલથી પૂરી પાડી છે. આપણે તેમ કરીશું તો આપણે પણ તે વેપાર ધંધાથી આપણા દેશને સમૃધ્ધ અને સ્વતંત્ર કરી શકીશું.

વ્યાપાર ઉદ્યોગનું સાહિત્ય

આ જમાનામાં દરેક જાતના વ્યાપાર ઉદ્યોગ વગેરે એવા શાસ્ત્રીય રીતે ખીલ્યા છે અને તે દરેકમાં દિવસ ઉગ્યે જે નવી નવી શોધ થયા કરે છે તેથી તે તે વ્યાપાર ઉદ્યોગનું સ્વતંત્ર શાસ્ત્ર ઉભું થવા લાગ્યું

છે. આ વ્યાપાર ઉદ્યોગને લગતું સાહિત્ય પાશ્ચિમાત્ય દેશોમાં સારા પ્રમાણમાં પ્રસિદ્ધ થવા લાગ્યું છે. કૃષિ વિજ્ઞાન, ગોપાલન, કાપડ સુતરની મીલો વિષે, તેના સાંચા કામ વિષે. બેન્કીંગ અર્થાત શરાફીને લગતું, દવાઓના પાઠો તથા તેની બનાવટની વિધિ વગેરે (Pharmacopia) તેમજ અનેક ઉદ્યોગ હુન્નરને લગતું સાહિત્ય દરેક ધંધાને ઉપયોગી તેમજ આવશ્યક છે. વળી ઘણે ઠેકાણે તો પ્રયોગશાળાઓ (Laboratories) અને શોધખોળ ખાતાંઓ (Research Institutes) પણ ઉભાં થયાં છે અને તેમાં નવા નવા પ્રયોગો કરી વિજ્ઞાનના સાહિત્યમાં (Science) ઉપયોગી ઉમેરો કરવામાં આવે છે. કયાં એક વખતની પેદલ યાત્રા ! ત્યાર પછી બેલ ગાડીની મુસાફરી અને ઘોડાગાડીનો યુગ અને કયાં આજનો રેલ્વે સ્ટીમર અને એરોપ્લેનનો યુગ !! દુનિયા વિજળીની ઝડપે આગળ વધી રહી છે. આપણે ત્યાં પણ વ્યાપાર ઉદ્યોગનું બધું જ્ઞાન સામાન્ય પ્રજાને મળી શકે એટલુંજ નહિ પરંતુ નિશાળો અને કોલેજોમાં પણ તે સંબંધી પાઠ્ય પુસ્તકો તૈયાર કરી ભાવિ પ્રજાને ઉદ્યોગ હુન્નરનું જ્ઞાન મળે તેવી વ્યવસ્થા કરવી જોઇએ;



પ્રકરણ ૪ થું

યંત્રયુગ અને ગૃહ ઉદ્યોગ

વિવેક યુકત અનુકરણ

આપણે પશ્ચિમનું આંધળું અનુકરણ કરવું જોઈએ નહિ. પશ્ચિમમાં તો આજે યંત્રયુગજ પ્રવર્તી રહ્યો છે એટલે દરેક કામ યાંત્રિક રીતેજ થયા કરે છે. અને દુનિયા જે ઝડપે આગળ વધી રહી છે તે જોતાં તેમ કર્યા વિના તેમને ચાલે પણ નહિ. પરંતુ આપણે તો તેમનામાંથી જે સારૂં હોય તેટલુંજ અનુકરણ કરવું. કાપડની મીલો વગેરે મોટાં કારખાનાં, બેંકો વીમા કંપનીઓ વગેરે શહેરોમાં થતાં ગામડાની પ્રજા શહેરોમાં તણાઇ આવે છે અને ગામડાં ભાંગતા જવાનો ભય ઉભો થાય છે એ ખરૂં છે. વળી મોટા કારખાનાંઓમાં કામ કરનારા મજુરો વગેરેને રહેવા માટે આરોગ્ય જળવાઇ રહે તેવી ચાલીઓ તથા જીવનની જરૂરીઆતો સારા પ્રમાણમાં મળી શકે તેવી પૂર્ણ વ્યવસ્થા કરવામાં આવી નથી તેથી તેમનાં આરોગ્યને ધક્કો લાગે છે એ પણ તેટલુંજ સાચું છે. અધુરામાં પુરૂં તે મજુરોનો નૈતિક વિકાસ થાય તેવી સગવડ તો મળે ત્યારે ખરી પરંતુ તેમનો અધઃપાત થાય તેવાં દારૂનાં પીઠાં તો ઠેર ઠેર તેમને લલચાવવા અને ખીસાં ખાલી કરાવવાં ઉભા કરેલાં જોવામાં આવે છે! હોટલો અને નાટક સીનેમાઓ અને એ બધાં ને માથે જાણે કળશ ચડે તેમ વ્યભિચારખાનાં વેશ્યાવાડાઓ પણ તે વિભાગમાં જોવામાં આવે છે !! આનું પરિણામ એ

આવવા લાગ્યું છે કે મજુરોનો નૈતિક અધઃપાત થતો જાય છે અને તેને લીધે તેમને શારીરિક તેમજ આર્થિક નુકસાન સહન કરવું પડે છે. મજુરોનો પરસેવાનો પૈસો આમ ફેલફિતુરમાં વેડફાઇ જતાં તેની પાસે જીવનની ખરી જરૂરીઆતો અન્ન વસ્ત્ર વગેરે પૂરી પાડવા માટે પૂરતા પૈસા નથી રહેતા. આથી તેને ન છૂટકે મારવાડીના નહિ, પણ જાણે યમરાજે ખાસ દયા કરી અફગાનિસ્થાન વગેરેમાંથી પઠાણોને મોકલ્યા હોય નહિ શું! તે પઠાણોપાસેથી પૈસા વ્યાજે લેવા પડે છે!! શાસ્ત્રમાં "છ સાત દિવસ ભૂખ્યા રહેવું પડે અને માત્ર ભાજીનું પાંદડું ખાવા મળે તો તેથી ચલાવી લેવાનું કહ્યું છે પણ ક્યારે ય કરજ તો નજ કરવું" એવી કડક ચેતવણી આપી છે. પણ આ ભોળા મજુરોને આવું કોણ સમજાવે? એમ તો આજસુધી આપણા દેશમાં ગામે ગામ અને શહેરોમાં વાણીઆ મારવાડીઓ વ્યાજે રૂપિઆ ધીરતા આવ્યા છે અને હજી પણ તે ધીરેછે પણ આ વાણીઆ તથા મારવાડીઓની ભલમનસાઇનો જેણે દુરુપયોગ કર્યો છે તેને દંડ આપવા હવે નવા વ્યાજવટું કરનારા પઠાણો આવ્યા જણાય છે. આ પઠાણો કેવી રીતે પૈસા વ્યાજે આપે છે, કેવું આકરૂં વ્યાજ લેછે અને તે વસુલ કરવામાં કેવી સખ્તાઇ વાપરે છે, તેનું એક સ્વતંત્ર પુસ્તક થાય તેમ છે અને તે વર્ણન કરતાં કે સાંભળતાં કંપારી છૂટે તેવી છે તેથી અત્રે તેનો અંગુલી નિર્દેશ કરી માત્ર એટલુંજ કહીશું કે "ભલા થઇ કોઇ કરજ કરશો નહિ અને ન છૂટકે કરજ કરવું પડે તો કોઇ સારા વાણીઆ વગેરે પાસેથી કરજ કરવું અને તેના પૈસા સાચી દાનતથી જેમ બને તેમ જલદી પાછા આપી દેવા, પણ પ્રાણાંતે પણ કોઇ પઠાણને પનારે પડશો નહિ". આટલો લાલ વાવટો દેખાડી આ વિષયનો ઉપસંહાર કરશું.

એટલે આપણે જો મોટા કારખાનાંઓ ઉભાં કરી પશ્ચિમની ઢબે વ્યાપાર ઉદ્યોગ ચલાવવા હોય તો આપણે મજુરોનાં શારીરિક તેમજ નૈતિક હિત તરફ જોવું જોઇએ. તેમને સારાં મકાનો રહેવા મળે, જીવનની જરૂરીઆતો સહેલાઇથી વાજબી ભાવે મળે, તેમજ તેમનું નૈતિક

અધઃપતન થાય તેવી શરાબ વ્યભિચાર વગેરેની બદીમાં તેઓ ન સપડાય તે પણ કારખાનાંઓના માલિકોએ જોવું જોઇએ. તેમને તબીબી મદદ મળે તેમજ જરૂર પડયે નાણા પણ ધીરવાની યેાજના થવી જોઇએ અને તે અમુક હપ્તે તેના પગારમાંથી વસુલ કરવાની યેાજના પણ કરવી જોઇએ. આમ વિવેકયુકત પશ્ચિમના યંત્રવાદનું અનુકરણ કરીશું તેાજ આપણને સાચેા લાભ મળશે નહિ તેા કહેવાતા લાભને બદલે આપણા મજુરભાઇઓનું જે અધ:પતન થાય છે તેથી દેશને પારાવાર નુકશાન થવાનેા સંભવ છે. ખુશી થવા જેવું છે કે કેટલાંક કારખાનામાં મજુરેા માટેનાં કલ્યાણ કેન્દ્રો (welfare centres) સ્થપાતાં જાય છે. તેમજ તેમની મજુર મહાજનેા જેવી સંસ્થાઓ પણ હવે તેમના હિત તરફ જુએ છે. છતાં આ દિશામાં ઘણું કરવાની જરૂર છે. આપણે પશ્ચિમનું વિવેકયુકત અનુકરણ કરીએ એજ મુખ્ય મુદ્દો છે.

નૈતિક અધ:પાત

મહાત્મા ગાંધીજી વગેરે કેટલાક દેશનેતાઓ આ યંત્રવાદનેા જે વિરેાધ કરે છે તે કેવળ યત્રને ખાતરજ નહિ, પરંતુ ઉપર જણાવી ગયા તે પ્રમાણે કારખાનાંમાં કામ કરનારા મજુરેાને પ્રલેાભનના પ્રભાવે અને યેાગ્ય જ્ઞાનના અભાવે શરાબી, વ્યભિચાર તેમજ કરજદારી વગેરેથી જે નૈતિક અધ:પાત થાય છે તેથીજ તેનેા વિરેાધ કરે છે. પણ આવી બદીઓ દૂર કરવામાં આવે અને મજુરેાના શારીરિક, માનસિક અને આધ્યાત્મિક વિકાસ થાય તેવી યેાજના વાળાં કલ્યાણ કેન્દ્રો (Welfare centres) સ્થપાય તેા ખાસ યંત્રની ખાતરજ આવા કારખાનાંનેા કેાઇ ભાગ્યેજ વિરેાધ કરે ! ગમે તેમ પણ હવે મીલેા, અને કારખાનાંઓ ઉભાં તેા થઇ ગયાં જ છે. હવે તેનેા નાશ થઇ શકે તેમ પણ નથી અને તેમ થઇ શકે તેા પણ તમે કરવું ઇષ્ટ પણ નથી તેથી તેમનેા અંત લાવવા કરતાં (Ending) તેમને સુધારવાં (Mending) એજ વધારે હિતકર છે. આ બાબતમાં પીકે હડ

'ચલેા ગામડામેં' 'Book to the villages' એ લગભગ ઘડી-આળના કાંટા પાછા મૂકવા જેટલું લગભગ અશકય જ છે. એટલું જ કે હવે વધારે નવા કારખાનાંઓ ભલે ઉભાં ન થાય અને જે છે તેમાં ઉપર જણાવેલેા સુધારેા કરવેા એ જ બની શકે તેમ જ બનાવવા જેવું છે. સહકારી સંસ્થાઓના ધેારણે મજુરેાની પેાતાની સંસ્થાઓ ઉભી કરી, તેમાં માલિકેા પાસેથી સારી રકમ મેળવી, અને રાત્રીશાળા મારફત જ્ઞાન-અક્ષર જ્ઞાન, નીતિ ધર્મનું જ્ઞાન વગેરે મળે તેમજ તેમનાં છેાકરાં માટે નિશાળેા સ્થપાય, તેમને સસ્તે ભાવે અનાજ કાપડ વગેરે મળે તથા જરૂર પડયે નાણાં પણ ધીરાય આવી સગવડેા મળે તેવેા પ્રબંધ થવેા જરૂરી છે.

જેની મહેનતથી જે સંસ્થા, કંપની કે કારખાનું કમાતું હેાય તેમનાં શારીરિક માનસિક અને આધ્યાત્મિક વિકાસ માટે તે સંસ્થા કંપની તથા કારખાનાંએ યેાગ્ય વ્યવસ્થા કરવી જોઇએ. તેનાથી લાંબી દ્રષ્ટિએ જોતાં તે સંસ્થાને પણ સાચેા લાભ મળે છે. વળી દરેક સંસ્થાએ કંઇક રકમ ધર્માદા માટે તેા કાઢવીજ જોઇએ તેા પછી પેાતાનાજ કામદારેાના હિત માટે તેવી ધર્માદાની રકમનેા ઉપયેાગ કરવેા તેથી સંસ્થાને પેાતાનેજ એક રીતે લાભ થયેા કહેવાશે. જેના મજુરેા કે કામદારેા સુખી હેાય તે સંસ્થાનું ભવિષ્ય પણ ઉજ્વળજ રહેવાનું. તે કંપની કે કારખાનું આબાદીમાં ઉત્તરેાત્તર વધતું જશે અને તેના ભાગીદારેાને સારૂં ડીવીડન્ડ આપી શકશે. તેથી ઉલ્ટું જેના પરસેવાથી કમાણી થતી હેાય તેમના હિત તરફ દુર્લક્ષ રાખવામાં આવે તેા તે પૈસેા બરકત આપનારેા થતેા નથી અને મજુરેાના અધ:પાતથી છેવટે કારખાનાના પણ બાર વાગી જવાના!! માટે વ્યકિત શું કે સંસ્થા શું, સૌએ પેાતાના આશ્રિતેાના હિત તરફ ખાસ લક્ષ રાખવું, તેમને ખવરાવીને ખાવું, તેમના સુખમાં સુખ અને દુ;ખમાં દુઃખ માની તેમના તરફ અમલી હમદર્દી અને સક્રિય સહાનુભૂતિ દર્શાવવી જોઇએ. સહાનુભૂતિ-લાગણી-એજ માનવતાનું શ્રેષ્ટ લક્ષણ છે. સહાનુભૂતિ

વિનાનું જીવન શુષ્ક છે, નિંદ્ય છે.

ગૃહઉદ્યોગ તથા ગ્રામોદ્યોગ

ગમે તેવો યંત્રયુગ પ્રવર્તે તો પણ મનુષ્યનું સ્થાન તો તેમાં ઉંચુંજ રહેવાનું. કેમકે તે યંત્રનો સંચાલક તો તેજ છે વળી ઘણા ઉદ્યોગો એવા છે કે તે વ્યકિતથી જ સાધ્ય છે અને તેવા ઉદ્યોગો નાનાં ગામડામાં અથવા સંસ્થાનોમાં (Colony) ચાલી શકે. સામાન્ય જાતનું કાપડ મીલો બનાવે પણ કેટલાંક જરી તથા રેશમનાં કીમતી કાપડ તો હાથ-શાળમાં જ બનાવી શકાય તેમ છે. આથી અમદાવાદ, સુરત, કાશી, જામનગર, ઢાકા, મદ્રાસ, મહીસુર, અમૃતસર વગેરે સ્થળે હજી પણ રેશમી જરીની સાડીઓ, પીતાંબરો, શાલો વગેરે કીમતી વસ્ત્રો હાથની શાળો દ્વારા કુશળ કારીગરો—વણકરો બનાવી રહ્યા છે. તેમની શાળો વગેરે ઓજારોમાં જમાના પ્રમાણે સુધારા વધારા કરી શકાય તેમ છે. વળી કોઇ ધનાઢ્ય વ્યકિત કે વ્યકિતઓની કંપની આવા કેટલાક કારીગરોને રોકી આવી જાતનું જરી વગેરેનું કાપડ બનાવી શકે છે. આ ઉપરાંત ભરતકામ વગેરેમાં પણ કુશળ કારીગરો પોતાની કળાનો પરિચય આપી શકે છે, કળા કૌશલ્યના કામો માટે ગૃહઉદ્યોગ એજ સર્વશ્રેષ્ઠ સાધન છે. તેમજ સારાં ચિત્રકામ, શિલ્પકામ, નકસી કારીગીરી વાળું ફરનીચર કામ, નેતરકામ, ચામડાનાં પાકીટ તેમજ ખડનાં પાકીટ ટોપલા વગેરે ઘણા કામો માટે ગૃહઉદ્યોગ જ આશીર્વાદરૂપ છે. આવાં કામો તેમજ આવી કળા વાળી બનાવટો ગામડામાં શાંત સ્થળે બનાવી શકાય છે; એમાં વ્યકિત સ્વાતંત્ર્ય પણ જળવાઇ રહે છે. અને કળાનું પોષણ પણ થાય છે. એજ રીતે સ્વદેશી ખાદી જેવા કાપડ માટે પણ ઠેકઠેકાણે રૂને કંતાવી તેનું સુતર તૈયાર કરી, હાથ શાળપર વણાવવા વગેરેના વર્ગો પણ ઘણે સ્થળે ચાલી રહ્યા છે. હવે કાંતણ પીંજણ તથા વણાટ વિદ્યાનું શાસ્ત્ર વિકસતું જાય છે અને ધીરે ધીરે પણ મકકમ પણે 'ખાદી'એ સમાજમાં પોતાનું પૂજ્ય અને કલ્યાણકારી સ્થાન મેળવવા માંડયું છે. સ્વદેશીનો આ એક મૂળભૂત ઉદ્યોગ જેટલા પ્રમાણમાં વિકાસ પામતો જશે. તેટલા પ્રમા-

ણમાં ભારતનું આર્થિક હિત વધારે સધાતું જશે. આપણી મીલો ને જેમ બહારના કાપડની આયાતથી રક્ષણ મળવું જોઇએ તેમજ ખાદીને પણ મીલની હરિફાઇથી રક્ષણ મળવું જોઇએ કેમકે ખાદીનો ગૃહઉદ્યોગ હજી બાલ્યકાળમાં છે તેથી મીલમાલીકોએ ખાદી જેવું કાપડ બનાવવું જોઇએ નહિ, એટલુંજ નહિ પરંતુ ખાદીને ઉત્તેજન આપવા જેટલું બની શકે તેટલું વ્યકિતગત કરી છુટવું. વિદ્વાનો પોતાના લોક કલ્યાણના વિચારો તેમજ લોક રંજનની કહાણીઓ ગામડા જેવા શાંત સ્થળમાં સ્વતંત્ર પણે રહી રજુ કરી શકે છે. સારો વૈદ્ય પણ એજ રીતે ગામડામાં રહી દેશી દવાઓ સારી જાતની બનાવી તેને લોકપ્રિય કરી શકે છે. આ તો દૃષ્ટાંત રૂપ છે પણ એવા અનેક ગૃહઉદ્યોગો છે કે જે સુખેથી ગામડામાં કે શહેરનાં શાંત પરા વિભાગમાં રહી સુખેથી સ્વતંત્રપણે ચલાવી શકાય છે. વ્યકિત રૂપે અથવા બેચાર સમાન શીલ વ્યસન વાળી વ્યકિતઓ સમૂહરૂપે આવા અનેક ગૃહઉદ્યોગો ચલાવી શકે કે જેના દ્વારા તેઓ પોતાના કલા–કૌશલ્યને દર્શાવી શકે છે અને તે દ્વારા તેઓ પોતાનું જીવન સાધન પણ સ્વતંત્રપણે મેળવી શકે છે. બહુ ઝાઝા લોભમાં ન પડતાં યોગ્ય નફો ચડાવી વ્યકિત પોતાની બનાવટો નજીકના ગ્રાહકોમાં વેચી કે વેચાવી શકે તો તેનાથી સંતોષ માનવા જેવું છે. અથવા શહેરમાંની કોઇ એકજ વ્યકિત કે દુકાન-પેઢીને તે પોતાનો માલ વગેરે અમુક ભાવે પુરો પાડે તો તે પણ બન્ને માટે હિતકર છે. ગૃહઉદ્યોગ વિવેક અને કાળજીથી ચલાવવામાં આવે તો તે જરૂર આબરૂવાળો તેમજ લાભદાયી ધંધો છે.

વ્યકિતગત વ્યાપાર કે ઉદ્યોગ.

નાના ગામડામાં કે મોટા શહેરના પેટા વિભાગમાં કે મજુર વિભાગમાં ગમે તે વ્યકિત પોતાની સ્વતંત્ર અનાજ વગેરેની કે કાપડની દુકાન ચલાવી શકે છે. આવી એક વ્યક્તિની દુકાનમાં બને ત્યાં સુધી રોકડ પદ્ધતિથીજ વેપાર કરવો હિતાવહ છે; કેમકે એકલો માણસ વેપાર

કરવો તથા ઉઘરાણી કરવી તે બન્ને કામ કહી શકે નહિ એટલુંજ નહિ પરંતુ ઉધાર આપવાની પદ્ધતિથી ઘણા માણસોને બહુ નુકસાન વેઠવું પડયું છે. ઘણીવાર તો મૂળગા જાય છે, માટે ઉધાર આપવાનું સાહસ વ્યકિતગત વેપારીએ કરવા જેવું નથી. ઘણે ઠેકાણે ઉધાર લેવા દેવાની ટેવ પડી ગઇ હોવાથી, શરૂઆતમાં રોકડેથી વેપાર કરનારને ગ્રાહકી ઓછી મળવાનો સંભવ છે. પણ ધીરે ધીરે ટેવ પડવાથી લોકો રોકડની પદ્ધતિ પર આવતા જશે. ધંધો મૂળ તો આપણા સુખને માટે આપણે કરીએ છીએ હવે જો આપણે તે ધંધો કરવામાં ઉધાર આપી ઉઘરાણીની ચિંતામાં ઉજાગરા કરવા પડતા હોય તો એવો ધંધો સુખને બદલે દુ;ખ આપનારો થાય તેમાં નવાઇ શુ !! માટે રાતે સુખે ઉંઘ આવે, માથાપર ચિંતાનો બોજો ન રહે તેવી રીતે ધંધો કરવો એજ હિતાવહ છે. બને તો Cash Discount રોકડ વટાવની પદ્ધતિ દાખલ કરી રોકડ લેનારાને ઉત્તેજન આપવું અને ન છૂટકે ઉધાર આપવું પડે તો જાણી-તાનેજ આપવું. પણ જો એકવાર તે પૈસા આપવાની મુદ્દત ન પાળે તો પછી તેનો વિશ્વાસ કરવો નહિ અને વધુ ને વધુ હોમાતા જવું નહિ. અલબત, ચાંપતી ઉઘરાણી કરવી, નવું ઉધાર આપવું વિવેકથી બંધ કરવું (તે માલ નથી એમ યુક્તિથી કહી) કે જેથી તે અગાઉની ઉઘરાણી વેળાસર પતાવી દે તેમ કરવું. પણ વિશ્વાસ ભંગ કરનારને, પોતાની શાખ ન સાચવનારને વળી પાછું ઉધાર આપવું એ તો જરૂર આપઘાતને નોતરવા જેવું છે.

વિવેક દશમો નિધિ

હમેશાં ગ્રાહકો તરફ વિવેક રાખવો. ભાષા હમેશાં મીઠી બોલવી. ખુશામત કરવાની જરૂર નથી પણ કદી તોછડું બોલવું નહિ, તેમ કોઇનું સકારણ પણ અપમાન પણ કરવું નહિ. બને ત્યાં સુધી ભાવ એકજ રાખવો. (Fixed Rates) નું પાટીઉં રાખી, હમેશાં એક ભાવ રાખવો. એમાં જ સાચા વેપારીની ખાનદાની અને આત્મવિશ્વાસ

રહેલાં છે. ગ્રાહકની સાથે ભાવની રકઝક કરવી, આત્માને તેમજ સામાને ઠગવાનો વાણીનો વ્યભિચાર કરવો એ સ્વતંત્રવૃત્તિવાળા સ્વમાની વેપારીને શોભાસ્પદ નથી. રકઝકીઆ માણસને ઓછે ભાવે માલ આપવો અને જે ભાવ કહ્યો તે મુંગે મોઢે આપી જનાર વિશ્વાસીને તેજ માલ વધારે ભાવે આપવો એ કેટલું અજુગતું અને વિશ્વાસઘાત કર્યા જેવું છે!! અનેક રીતે વિચાર કરતાં જણાશે કે રીતસર માલની પડતર કીમત પર નફો ચડાવી એક ચોક્કસ ભાવે જ બધાને એકજ ભાવે વેચવો એમાંજ વેપારીનું પોતાનું તેમજ ગ્રાહકોનું હિત પણ રહેલું છે. આથી પ્રમાણિકતા જળવાય છે, વિશ્વાસઘાતનું મહાપાપ થતું નથી, આત્મા ડંખતો નથી બલ્કે એક ભાવથી આત્મા પ્રસન્ન અને શાંત રહે છે અને વેપારીનીશાખ–એકવચનીપણાની–વધે છે એ કાંઇ જેવો તેવો લાભ નથી.

નામું, કરકસર, ધર્માદો વગેરે વ્યાપારી ગુણો.

ડાહ્યા વેપારીએ હમેશાં ચોખ્ખા અક્ષરે ખર્ચ તથા આવકનું નામું રાખવું. નામું એ વેપારનો અરીસો છે. તેનાથી તે વ્યાપારથી થતા લાભાલાભનો સાચો ખ્યાલ આવી શકે છે. માટે હમેશાં વેપારીએ નામું તો રાખવુજ જોઇએ. ખાસ નામાનો હેતુ એ છે કે તે તેને આવકની મર્યાદામાં રહીનેજ ખર્ચ કરવાની ચેતવણી આપ્યા કરે છે. હમેશાં લાભ થાય અને બચત રકમમાં ખર્ચ કાઢતાં ઉમેરો થતો રહે તોજ નામું રાખવાનો સાચો ઉદ્દેશ સધાયો કહેવાય. નામું રાખે પણ જો તે ખર્ચ પર અંકુશ ન રાખે અને આવકની મર્યાદા ઉપરાંત ખર્ચ રાખે તો નામું રાખવાનો ઉદ્દેશ માર્યો જાય છે!! માટે આવકની મર્યાદામાં રહેવાની નામું એ ગાર્ડની પેઠે બ્રેકની ગરજ સારે છે. ડાહ્યા વેપારીએ હમેશાં આસમાની સુલતાનીનો પણ ખ્યાલ રાખવો રહ્યો. મરણ, પરણ, મંદવાડ વગેરે પ્રસંગોને લક્ષમાં લઇ બેંક વગેરેની પેઠે તેણે પણ (Reserve fund) સંચિત મુડી રાખવી જોઇએ. એટલે કે દર વર્ષે તેણે કમાણીમાંથી અમુક ભાગ બચત તરીકે સારી સીકયુરીટીમાં,

સોના ચાંદીમાં કે ઘર વગેરેમાં તેમજ અમુક ભાગ બેંક કે પોસ્ટ ઓફિસમાં રોકડ રૂપે પણ રાખવો જોઈએ. વળી પ્રગતિશીલ રહેવા માટે તેણે નફાનો અમુક ભાગ મૂળ વેપારમાં વૃદ્ધિ કરવામાં પણ રોકતા જવું જોઈએ. દુકાનની ટાપટીપ, સારાં બોર્ડો, કબાટ, શોકેસો વગેરે બધું ફરનીચર સારૂં નવા જેવું રહે તે પણ તેણે જોતા રહેવું. એકંદર રીતે તેણે દુકાનની આકર્ષકતા તરફ પણ ધ્યાન આપવું જોઇએ.

અનાજનો વેપાર હોય તો તેની સાથે માફક આવે તેવુ ધીરે ધીરે રસકસ ઘી, તેલ, ગોળ ખાંડ વગેરે માલનો વેપાર પણ બચત મુડીના પ્રમાણમાં વધારતા જવો. એજ રીતે કરીઆણાનો વેપાર પણ ક્રમે ક્રમે વધારી શકાય. જેમ જેમ મુડી વધતી જાય તેમ તેમ તેણે જીવનની દરેક જરૂરીઆતો વસાવતી જવી અને તેણે પોતાની એક વખતની 'હાટડી'ને મોટા 'સ્ટોર'માં ફેરવી નાખવાની મહત્ત્વાકાંક્ષા રાખવી જોઇએ. અલબત્ત એમ પ્રવૃત્તિ વધારવા જતાં તેણે પોતાના આરોગ્ય શાંતિ વગેરેનો ભોગ ન આપવો. એક તરફ મૂડીની બચત રહેતી હોય, બીજી તરફ પોતાને સમય મળતો હોય અથવા નાનો ભાઇ કે દીકરો મદદનીશ તરીકે મળી શકે તેમ હોય તો જરૂર સાહસ વધારતા જવા જેવું છે. એજ રીતે કાપડ વગેરેમાં પણ બચત પ્રમાણે કાપડની વિશેષ આકર્ષક જાતો વધારતા જવી. ટુંકમાં સમય અને મૂડીની બચત પ્રમાણે ધંધો વધારતાં જવો એમાં જ મનુષ્યની મહત્ત્વાકાંક્ષા રહેલી છે.

પણ આ રીતે આવક વધે અને બચત રહેતી જાય તે સાથે ખચ પણ ઘણાને વધી જવાનો ભય રહે છે. માણસની આસપાસ ચારેકોર પ્રલોભનોની જાળ પથરાયલી હોય છે. આજકાલ ચા, બીડી, પાન, વગેરેના વ્યસનથી તો કોઇક જ મુકત હશે. પરચુરણ ખર્ચમાં ઘણાને ઘણું ગુમાવવું પડે છે. ડાહ્યા વેપારીઓએ તેમજ દરેક શાણી વ્યકિતએ ખાસ કાળજી રાખી આ ચા, બીડી, પાન, જેવાં વ્યસનો તેમજ નાટક સીનેમા જેવાં ફાલતુ ખર્ચો પર સખ્ત કાપ મૂકવો. આમ કહેવાનો એવો અર્થ નથી કે

માણસે પોતાના આનંદ માટે કંઇ ખર્ચજ ન કરવો કે તપસ્વી જીવન ગાળવું. ચા વગેરે નકામા પીણા પીવા કરતાં ઘરમાં નિયમસર બે વખત દુધ પીવું કે દહીં છાશ પીવાં તે વધારે સારૂં છે: ઉપદેશાત્મક નાટક સીનેમા ક્યારેક ન છૂટકે જોવાં એમાં બહુ વાંધો નથી. અહીં કહેવાનું એ છે કે જેને વૈભવ (Luxury) કે એશ આરામ કહેવાય છે તેમાં પૈસા ન વાપરવા. હકનો પૈસો કદી પણ ફેલફિતુરમાં વપરાયજ નહિ. હરામનો પૈસોજ વૈભવ વિલાસમાં વેડફાઇ જાય છે. માટે ખર્ચ કરવામાં પૈ પૈ નો વિચાર કરી એક પણ પૈસો નકામી બાબતમાં ન જાય તેવી ખાસ કાળજી રાખવી જોઇએ.

ધર્માદો.

વેપારમાં બરકત ધર્માદાથી રહે છે. આપણી દુકાને ગ્રાહકો ભગવાનના મોકલ્યાજ આવે છે. આમ આપણને ભગવાન જે આવક આપે તેમાંથી દશમો ભાગ જરૂર ધર્મદામાં કાઢવો. આ ધર્માદાના નાણાનો ઉપયોગ પોતાના ઇષ્ટદેવની સેવા પૂજા માટે કે ગરીબ ગુરબાને સહાય આપવાને અથવા કોઇ અનાથ વિધવાને મદદ કરવા માટે કે પશુ ગાય વગેરે ને ઘાસ આપવામાં કે કોઇ નિશાળ દવાખાના જેવી સખાવતી સંસ્થામાં જેને જેમ ઠીક લાગે તેમ કરી શકે છે, પણ કમાણીમાંથી દશમો ભાગ ધર્માદાનો જરૂર કાઢવો એજ કહેવાનું મૂળ તાત્પર્ય છે. આ ધર્માદાથી ખરી રીતે તો આપણને પોતાનેજ લાભ થાય છે કેમકે તે એક જાતનું વાવણું છે. ધર્માદા કાઢનારને અન્ન વસ્ત્રમાં કદી વાંધો આવતો નથી ઘરમાં બરકત—રિધ્ધિ સિધ્ધિ—રહે છે. આવા અનેક લાભો છે તેથી દરેક વ્યક્તિએ વેપારીએ સૌએ દશમો ભાગ ધર્માદો કાઢવાનો રિવાજ આગ્રહ પૂર્વક પાળવો જોઇએ. સનાતન ધર્મમાં, મુસ્લિમોના તેમજ ઇસાઇઓના દરેકના ધર્મમાં, ધર્માદો કાઢવાની આજ્ઞા કરવામાં આવેલી છે, તેથી સૌએ તે આજ્ઞા પ્રેમથી પાળવી.

વેપારીએ વિવેક વાપરી કસીને ઓછે ભાવે સારો માલ ખરીદવો

તેને આકર્ષક રીતે દુકાનમાં રજૂ કરવો, એક વચની રહી એક જ ચોક્કસ ભાવે તે ગ્રાહકોને મીઠી વાણીથી બનતાં સુધી રોકડેજ વેચવો, પોતે ચા બીડી વગેરે વ્યસનોથી તથા વૈભવ વિલાસથી વેગળા રહેવું, જે ફાયદો રહે તેમાંથી દશમો ભાગ ધર્માદો કાઢવો, બાકીની બચત ધંધાના વધારામાં તેમજ જમીન સોના ચાંદી વગેરેમાં રોકવી અને છેવટે શાંતિથી પરમાત્માની પ્રાર્થના કરી કૌટુંબિક આનંદ મેળવવો. બને તો નાના ભાઇ કે પુત્ર વગેરેને ધંધામાં કેળવવા અને ધીરે ધીરે તેમના પર જવાબદારી નાખી પોતે દેખરેખ રાખ્યા કરવી. ફુરસદના સમયે ધર્મગ્રંથો વાંચવા, સાંભળવા, સત્સંગ કરવો, અને શરીર સ્વાસ્થ્ય જળવાય તેવી રીતની રહેણી કરણી રાખવી કે જેથી પોતે આ સંસારમાં સુખી રહી શકે અને દેહ પડે ત્યારે ભગવાના ધામમાં જવાય. આમ થાય તોજ સાચો જીવન વ્યાપાર ખેડયો કહેવાય !

કચ્છના કણીઆ

કચ્છના વાણીઆ કે જેમણે મુંબઇમાં દાણાના વેપારનો એક રીતે જાણે ઇજારો રાખ્યો હોય તે કણીઆઓ જો કે બીજી રીતે સોળમી સદીના જેવા વર્તનવાળા છે પણ વેપારની દ્રષ્ટિએ તેઓ વીસમી સદી કરતાં પણ આગળ વધી જાય તેવા છે. દાણાની દુકાનમાં તેઓએ પોતાની કુશળતાનો સરસ પરિચય આપ્યો છે. તેમની દુકાનો સ્વચ્છ હોય છે. દાણા બધા ઝાટકી ઝુટકીને તદન સાફ રાખે છે કે જેથી પરબારા દળવા વગેરેમાં વપરાઇ શકે તેવા હોય છે; એટલુંજ નહિ પરંતુ તેઓ મુંબઇમાં પોતાના ગ્રાહકના ઘેર ચારચાર પાંચપાંચ માળ ચડીને તેમના ડબા ડાબલામાં પણ ક્રમવાર દાણો ઠાલવી દે છે ! તેમની ગ્રાહકની આટલે સુધી સગવડ જાળવવાની રીત–ભાત એકદમ આધુનિક ઢબની કહી શકાય. તેના સાથે તેમની રહેણી કરણી તદન સાદી અને કરકસરવાળી હોય છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ તેમને મુંબઇના વૈભવનો જરા જેટલો પણ વા નથી લાગ્યો એ તેમની નિર્લેપતા મોટા જ્ઞાની

વેદાંતીને પણ બાજુએ મૂકે તેવી છે! ચુક્ત પ્રાંતના જેવી બે ચાર આનાની ટોપી હોવી તથા હાફ કેડીઉં ને ધોતીઉં આ તેમનાં વસ્ત્ર !! વળી નાટક સીનેમા તેમજ ચા વગેરેના વ્યસનો તથા વૈભવથી (Luxury) પણ તેઓ વેગળા રહ્યા છે. આનું પરિણામ એ આવ્યું કે તેઓ સારા પૈસાદાર થઈ પડયા છે. અને ધીરે ધીરે તેમણે આખા મુંબઇમાં પોતાના સગા વ્હાલા તથા જાત ભાઇઓની અનાજની દુકાનોની જાળ પાથરી દીધી છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ પરાંઓમાં પણ તેમણે પગ પેસારો સારા પ્રમાણમાં કરી દીધો છે! વળી ઘણા વેપારીઓ તો સ્થાવર મીલકત ખરીદી માળાવાળા પણ થઇ પડયા છે!! જથાબંધ તેમજ છુટક એમ બન્ને જાતનો દાણાનો વેપાર તેમણે કુનેહ, હુશિયારી, ખંત, કરકસર વગેરે ગુણોથી હાથ કરી લીધો છે. તેમના દેશમાં તેમણે પોતાના ઘરબાર નવાં કર્યાં છે. જમીન વગેરે ખરીદી ઘરે ગરાસ પણ રાખ્યો છે એટલુંજ નહિ પરંતુ પોતાના ગામમાં દેરાસર, નિશાળ વગેરે ધર્માદાના કામમાં પણ સારો પૈસો વાપર્યો છે. આ ઉપરાંત તેઓ હિંદુસ્તાનના બીજા ભાગમાં પણ સારા પ્રમાણમાં વસ્યા છે. અને ત્યાં તેઓ હમેશાં સ્વતંત્ર વ્યાપાર ધંધામાંજ રોકાયા છે. છેક આફ્રિકા સુધી પણ તેઓ જઇ પહોંચ્યા છે. આમ પરદેશમાં વ્યાપાર ધંધો કરી તેઓ પોતે સમૃધ્ધ થયા છે, એટલુંજ નહિ પણ તેમણે પોતાનાં સગાં વ્હાલાંઓને તથા જ્ઞાતિભાઇઓને અને એ રીતે કચ્છને પણ સમૃદ્ધ કર્યો છે.

કચ્છના કડીઆ–ક્ષત્રિયો–મીસ્ત્રીઓ તથા કણબીઓ.

કચ્છના વાણીઆઓએ જેમ વ્યાપારમાં નામના મેળવી સારી કમાણી કરી છે તેમજ કચ્છના કડીઆ–ક્ષત્રિયો ઉર્ફે મીસ્ત્રીઓ પણ કંટ્રાકટ વગેરે લઇ હિંદુસ્તાનમાં પોતાની જ્ઞાતિને આગળ લાવ્યા છે. સામાન્ય કડીઆમાંથી તેઓ મોટા કંટ્રાકટરો થઇ પડયા છે તે તેમની આવડતને જ આભારી છે! **સંપ, સહકાર, અને સાહસ** એ ત્રણ સસાનો

પાઠ ગોખી તેમણે જે રીતે બૈરાંના દાગીના વેચી કે ગીરો મૂકી તે નાણા કંટ્રાકટમાં રોકી, ખરા પરસેવાથી, જંગલમાં રહી, અનેક દુઃખો વેઠી તેમણે જે પૈસો ભેગો કર્યો છે તેનું એક રોમાંચક પુસ્તક થાય તેમ છે. પાંચ દશ ભાઇઓ પહેલાં સંકેત કરી જેટલાં બને તેટલાં નાણાં ઘરબાર અને દર દાગીના ઉપર લઇ મોટી મુડી કરી તેઓ શ્રી ઇષ્ટદેવને સંભારી બહાર નીકળે છે. ઘણે ભાગે પ્રથમ તો તેમણે રેલ્વેના કંટ્રાકટોમાં લક્ષ પરોવ્યું. અંગ્રેજીનો અક્ષરે જાણે નહિ અને ટેન્ડરો પૂરાં સમજે ન સમજે પણ ભગવાનનો ભરોસો રાખી તેઓ સાહસમાં ઝંપલાવે છે. મધ્ય હિંદમાં વિંધ્યાચલ જેવા પર્વતો ભેદી જંગલમાં વાઘ સિંહો ત્રાડ પાડતા હોય ત્યાં તેઓ એકલા અટુલા કામચલાઉ ઝુપડાં ઉભાં કરી મુકામ નાખે છે. પછી સ્થાનિક મજૂરો ભેગા કરી સારૂ કામ કઢાવે છે. અને એન્જીનીઅરોને પણ સામ દામ વગેરે વાપરી કામ પાસ કરાવે, બીલ વસુલ કરાવી નાણા મેળવે. વચલા અમલદારોની પણ ચંદન પુષ્પાદિથી પૂજા કરતા જાય. એમ સૌને રાજી રાખી ઉત્તરોત્તર વધારે કામ મેળવતા જાય છે અને પછી તેઓ હજારો અને લાખો રૂપિઆ એકત્ર કરે છે !! આટલી અઢળક લક્ષ્મી પ્રાપ્ત થયા છતાં તેમની સાદાઇ અને કરકસર જોઇએ તો આપણે તેમના તરફ માન ઉપજ્યા વિના રહે નહિં. ચા, બીડી વગેરે કોઇ વ્યસનનું તો નામજ નહિ, ખાવામાં ખીચડી ને રોટલા ! અને પહેરવામાં પણ સાદાં કપડાં !! તેમણે પણ આ રીતે હિંદુસ્થાનની મોટી મોટી રેલ્વેમાં પોતાના સગાં વહાલા તથા જ્ઞાતિ ભાઇઓને જ આગળ કર્યા છે એટલે એમ કહી શકાય કે હિંદુસ્થાનની સારા ભાગની રેલ્વે બાંધવાનું કામ લગભગ તેમણેજ કર્યું છે, એટલુંજ નહિ, પણ ઘણી નદીઓના પુલો તથા મોટાં મોટાં મકાનો, ચાલીઓ વગેરે પણ તેમણે બાંધ્યાં છે !! આ રીતે તેમાંના ઘણા તો લક્ષાધિપતિઓ બની ગયા છે. કંપનીના કાયદા કે બંધારણ જાણ્યા વગર અને ઘણીવાર ભાગીદારીનાં લખાણ જેવું પણ કર્યા વગર માત્ર મોઢેથી જે શબ્દ આપ્યો તે

એક બીજા વફાદારીથી જાળવી કામ ચલાવે છે. અને સૌને કમાણીમાંથી ઠરાવ્યા મુજબનો ભાગ આપે છે. ધંધાની સાથે નામું ઠામું, સ્થાનિક ભાષા નું જ્ઞાન ઉપરી અમલદારો તથા મજુરો પ્રત્યેનો ગૃહસ્થને છાજે તેવો વર્તાવ, આવા અનેક ગુણો તેઓ જીવનમાં વણી લે છે તેથી તેમની ગૃહસ્થાઇની શાખ ચારે કોર ફેલાતી જાય છે અને સૌ કોઇ તેમને 'આબરૂદાર' ગણે છે અને સૌના માનપાત્ર બને છે.

તેમણે પણ કમાણીમાંથી દેશમાં નવાં મકાનો કર્યાં છે, ગરાસ લીધા છે અને પોતપોતાના ગામડામાં કુવા, વાવ, નિશાળ, વગેરે ધર્માદાનાં કામો કર્યાં છે, એટલુંજ નહિ પણ ઘણાઓ પાસેથી તો વધારે મુડી થવાથી તેમણે બિહાર પ્રાંતમાં કોલસા વગેરેની ખાણો લઇને તે ધંધો પણ લગભગ પોતાના હાથમાં કરી લીધો છે ! ! કેટલાંક તો વળી કાચ બનાવવાનાં મોટા કારખાનાં અલ્હાબાદ નૈનીમાં પાસે કર્યાં છે. કોઇએ સ્લેટ વગેરે બનાવવાનાં કારખાનાં તો કોઇએ અનાજ કાપડ વગેરેની દુકાનો ખોલી તે તે ઠેકાણે મકાન વગેરે બનાવી સ્થાયી નિવાસ કર્યો છે. આમ આ કડીઆ–ક્ષત્રિય ભાઇઓની ઉન્નતિનો ઇતિહાસ પણ કચ્છને અને એ રીતે હિંદને ગૌરવ લેવા જેવો છે. સાહસ, સંપ, ખંત, વિનય વગેરે ગુણોથી વેપાર ધંધો કરવાથી કેવો લાભ થાય છે તેના એ ભાઇઓ જીવતા જાગતા દ્દષ્ટાંતરૂપ છે.

એજ રીતે કચ્છના કણબીઓ કે જેઓ ખેતી પણ સારી કરી જાણે છે પરંતુ કચ્છમાં પૂરતી ખેડાણ જમીન ન હોવાથી તેમણે પણ પરદેશ સારા પ્રમાણમાં ખેડયો છે. તેઓ કડીઆ કામ જાણે છે તેમજ લાકડા વેરવાનું પણ કામ કરે છે કડીઆ કામમાં થોડો તથા વેરવાના કામનો તેમનોજ ઇજારો હોય તેમ કહી શકાય. ખાસ કરીને વેરવાના કામમાં તો કચ્છના કણબી શિવાય ભાગ્યેજ બીજી કોમ જણાશે. તેમનું સંગઠન તો આશ્ચર્યજનક છે. તેમના જેવો સંપ અને ભ્રાતૃભાવ તેમજ પરસ્પરની હમદર્દીનો જોટો બીજે કયાંય મળે તેમ નથી તેઓ તો

હમેશાં પચીશ પચાશના કાફલામાં નીકળે છે મુંબઈ વગેરે હિંદુસ્થાનમાં મોટાં શહેરોમાં તેઓ જઈ લાકડાં વેરવાનો ધંધો કરે છે. દેશમાંથી નીકળે ત્યારથી બધાના પૈસા એક 'ખજાનચી' કણબી પાસે જ રહે છે!! અને તે બધાનો હિસાબ પ્રમાણિકપણાથી રાખે છે. બધા ભેળાજ મુસાફરી કરી એક જગાએ ઉતરે છે અને ખાયપીએ છે પણ ભેળા! રાંધવા, પાણી ભરવા, વાસણ માંજવાં વગેરે કામનો વિભાગ પાડી રાખ્યો હોય છે તેમ સૌ સૌનું કામ બરાબર બજાવ્યે જાય છે. લાકડાની વખારોમાં જ્યાં જેટલા ભાઇઓની જરૂર હોય ત્યાં ત્યાં તેટલા ગોઠવાઇ જાય છે. કામ મેળવનારો, ભાવ તાલ નક્કી કરનારો, પૈસા વસુલ કરનારો મોટો હુશિયાર ત્રિશ ચાળીશ વર્ષનો પીઢ માણસ તથા અઢાર વિશ વર્ષનો ઉગતો જુવાન એ બધા કમાણીની દ્રષ્ટિએ સરખાજ ગણાય છે. કમાણીમાં સૌને નાના મોટાને સરખો ભાગ મળે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ કોઇ માંદો થયો અને કામે ન જઈ શકયો તો પણ તેનું રોજ તો સૌના સાથે ચડયેજ જાય છે!! પ્રિયપાઠક! આવો સુંદર સહકાર અને સહાનુભૂતિ બીજે કયાંય જોયાં છે ખરાં!! હિંદમાં આવી હમદર્દીવાળી કોમ છે તેથી જરૂર આપણે ગૌરવ લઇ શકીએ તેમ છે. તેઓ પણ છેક આફ્રિકા સુધી ફરી વળ્યા છે. અને તેમણે પરદેશમાં ઘણે ઠેકાણે મકાન વગેરે કરી સ્થાયી નિવાસ કર્યો છે અને દેશમાં નવાં મકાનો કર્યાં છે. ઘેર ગરાસ વાળ્યો છે. ખેતર વાડી ચાલુ કરી કેટલાક કુટુંબીને દેશમાં રાખે છે અને કેટલાક બહાર ધંધો કરે છે. આ કણબી હમેશાં પરદેશમાં એકલાજ જાય છે. તેઓ પરદેશમાં પોતાનાં બૈરાંને લઈ જતા નથી. કણબીઓ પરદેશમાં શુદ્ધ બ્રહ્મચર્ય પાળે છે. આવા બ્રહ્મચારીઓની પરાક્રમ કથા તથા તેમની ધંધાની કુશળતા પ્રશંસાજનક છે. ખાસ કરીને તેમનો સંપતો આદર્શરૂપ છે. એક વેરણીઆ મંડળીને તથા લાકડાની વખારવાળાને કદાચ કાંઇ વાંધો પડે તો તેણે તે વેરણીઆઓ સાથેજ સમાધાન ન છૂટકે કરવું પડે છે. કેમકે તેને ત્યાં બીજા વેરણીઆ ગમે તેવી સારી મજુરી મળે તો પણ કદી જવાનાજ નહિ!

કેવું અદ્દભુત સંગઠન ! આ કણબીઓમાંથી હવે માત્ર અપવાદરૂપ કોઇ ભાઇ બૈરાંને પરદેશમાં જ્યાં તેઓ મકાન કરી સ્થાયી થયા હોય છે ત્યાં લઇ જાય છે. બાકી મોટો ભાગ તો હજી બ્રહ્મચારીઓનો જ છે !! આ કણબીભાઇઓની પણ જીવનશૈલી તદ્દન સાદી છે. વ્યસનથી મુકત છે. કમાણીમાંથી ધર્માદાનાં કામ કરે છે. અને પોતાના ગામમાં નવાં મકાનો કરે છે. આ રીતે કચ્છનાં લગભગ ઘણાં ગામડાં નાનાં શહેરો જેવાં એક રીતે જોઇએ તો મુંબઇના પરાં જેવાં સુંદર અને રમણીય લાગે છે !! જ્યારે હિંદુસ્થાનના બીજા ભાગોમાં ગામડાંના મકાનો કાચી માટીનાં હોય છે ત્યારે કચ્છમાં ઘણા ખરાં ગામડામાં મકાનો પાકાં પત્થરનાં હોય છે. વેપાર રોજગાર, પરદેશમાં જઇ સાહસ ખેડવાં, અને ધીરે ધીરે સંપ સંગઠનથી ખંત પૂર્વક લક્ષ્મીની ઉપાસના કરવી એ કચ્છીભાઇઓનું જીવન ધ્યેય થઇ પડયું છે.

મારવાડી કોમ પણ મરૂભૂમિને લીધે હિંદના મોટાં શહેરોમાં સારા પ્રમાણમાં પથરાયેલી છે. તેમણે પણ શરાફી વગેરેમાં સારો લાભ મેળવ્યો છે એટલુંજ નહિ પરંતુ મુંબઇ કલકત્તા વગેરે શહેરોમાં તેમણે મોટી મોટી કોઠીઓ ઉભી કરી છે અને મોટા કરોડપતિ તરીકેની પણ નામના મેળવી છે !! કલકત્તામાં મોટી મોટી સણની મીલો, બેન્કો, વગેરે કંપનીઓમાં મારવાડીભાઇઓનું સાહસ ઝળકે છે, તથા મુંબઇમાં પણ મારવાડી ભાઇઓએ હવે સારો પગપેસારો કર્યો છે. મીલના ક્ષેત્રમાં પણ હવે તેમણે પ્રવેશ કર્યો છે. સાસુન ગ્રુપની મીલો વગેરે તેમણે કેટલીક મીલો હાથ કરી છે. શરાફીનો ધંધો તો બધે મારવાડીનોજ ગણાય. ચાંદી સોનાના વેપારમાં તેઓ આગળ પડતા છે.

એજ પ્રમાણે કચ્છ કાઠીઆવાડની ભાટીઆ કોમ પણ વેપાર ધંધામાં બહુજ આગળ વધી છે. ખાસ કરીને મુંબઇમાં ભાટીઆભાઇઓનો સિતારો ભારે ઉંચો ચડયો છે. કાપડની જથા બંધ તેમજ છુટક દુકાનો અને કાપડની મીલોમાં તેઓજ મોટે ભાગે છે. પ્રખ્યાત મૂળજી જેઠાની મારકીટ એ ભાટીઆ કોમની જાહોજલાલીનાં પ્રતીક રૂપ છે.

એજ પ્રમાણે બેંકો વીમા કંપની વગેરેમાં પણ ભાટીઆભાઇઓ સારો ભાગ ભજવી રહ્યા છે.

ભાટીઆ જેવોજ ગૌરવવંત ભાગ પારસીભાઇઓ પણ વ્યાપારના ક્ષેત્રમાં ભજવી રહ્યા છે. 'તાતા'નું નામ તો આજ જગમશહૂર થઇ પડયું છે. સ્ટીલ તેમજ મીલ વગેરેના ક્ષેત્રમાં તથા બેંકોમાં પારસીઓ મોટે ભાગે રોકાયા છે. આના અનેક દાખલા દઇ શકાય તેમ છે. વળી પારસી તેમજ ભટીઆ ભાઇઓ તેમની સખાવતો માટે પણ તેટલાજ મશહૂર છે. સૌએ પોતપોતાની કોમ માટે ઘણું સારૂં કર્યું છે. નિશાળો, દવાખાનાં, અનાથાશ્રમો, વગેરેમાં તેમજ પોતપોતાના ધર્મના મંદિરો વગેરેમાં પણ સારો પૈસો વાપર્યો છે; એટલુંજ નહિ પરંતુ આમાંની કેટલીક સખાવતો તો બીજી સઘળી કોમોને પણ લાભ મળે તેવી છે તેથી તેઓ વધારે ગૌરવ લઇ શકે તેમ છે.

સારસ્વત કોમ

આ ઉપરાંત દક્ષિણમાંથી સારસ્વત ભાઇઓ તો છેલ્લે મુંબઇમાં આવી સૌથી પહેલે નંબરે આવી ગયા છે તે ખાસ નોંધવા જેવી બીના છે. તેઓ સરખામણીમાં વધારે કેળવાયેલ હોઇ, તેઓએ સંપ સંગઠનનું બહુ સુંદર તથા અનુકરણીય દષ્ટાંત રજુ કર્યું છે. સંપ સહકારથી તેમણે માટુંગા, ગ્રાંટરોડ, વગેરે બાજુમાં તેમણે પોતાનાં સંસ્થાનો ઉભાં કર્યાં છે એટલુંજ નહિ પરંતુ તેમણે પોતાની સહકારી બેંકો, સ્ટોરો વગેરે પણ ખોલ્યાં છે !! આ બધું વેપાર ધંધામાં સંપ, સંગઠન, સાહસ વગેરેથી સિદ્ધ થઈ શક્યું છે. ટુંકમાં વેપાર ધંધો સંપથી કરવામાં આવે અને તે પદ્ધતિસર ચલાવવામાં આવે તો તે માણસોને તેમજ સમૂહને ચોક્કસ લાભ આપે છે.

કચ્છી મેમણો, મહારાષ્ટ્રીય ભાઇઓ વગેરે ઘણી કોમો પણ વેપાર ધંધામાં આગળ વધી છે. સંપ સંગઠન દ્વારા એકત્ર મળી કંપની રૂપે જે વ્યાપાર ધંધો કરવામાં આવે તે હમેશાં લાભદાયી નીવડે છે. વ્યાપારનું ક્ષેત્ર વિશાળ છે. માત્ર ખંતપૂર્વક કામ કરવાની ધગશ, સાદાઇ, વિવેક વગેરે હોય તો સૌ કોઇ વિજય માળ વરી શકે છે.

પ્રકરણ ૫ મું

મીલ્કત

✿

સ્થાવર મીલકત–મકાન.

મીલકત બે પ્રકારની છે; સ્થાવર અને જંગમ; દરેક મનુષ્ય પાસે કંઇ ને કંઇ તો હોયજ છે. સંસારમાં સૌને 'હું' અને 'મારૂં' એમ હોય છે. જેની પાસે કંઇ હોતુંજ નથી તેને 'સંસારી' ન કહેવાય; એવી સર્વ ત્યાગી અહંતા મમતા રહિત વિરલ વ્યક્તિને વિરક્ત 'સંન્યાસી' કે 'ફકીર'જ કહેવાય. આમ છે એટલે સંસારી માણસ પાસે સ્થાવર અથવા જંગમ બન્ને જાતની મીલકત હોવી જોઇએ; તેમાં પણ દરેક સંસારી માણસને નાનું મોટું ઘર તો હોવુંજ જોઇએ. ઘરવિનાના ઘરમાં 'ઘર-વાળી' ક્યાંથી શોભે? માટે મનુષ્યે જે કંઈ વેપાર ધંધા કે નોકરીથી કમાણી થાય તેમાંથી પ્રથમ નાનું મોટું બને તેવું ઘર કરવું જોઇએ; કે જેથી તે જગ્યાએ આપણો આત્મા ઠરી ઠામ બેસે છે અને ત્યાં નાની મોટી સારી ઘર વખરી પણ વસાવવાનો પ્રેમ થાય છે. ભાડા વાળા ઘરમાં બહુ સરસામાન લેતાં માણસને વિચાર થાય છે કે 'વળી ક્યારે કે આ બધા ઉચાળા ફેરવવા પડશે.' તેમજ વિચાર કરી જોતાં જણાશે કે ભાડું ભર્યાં કરવું તેના કરતાં ગમે ત્યાં ગમે તેવું ઘર લઇ લેવું એજ રોકડ કમાણીનું સર્વોત્તમ રોકાણ છે. મુંબઇ જેવા શહેરોમાં જ્યાં પરાં વિકાસની Development Scheme યોજના અમલમાં મુકાઇ છે,

ત્યાં અમુક જ્ઞાતિ કે અમુક રુચિવાળાની મંડળી થઇ પોતપોતાનાં નાનાં સંસ્થાનો વસાવી રહે છે. આમાં સરકાર કે સહકારી મંડળીઓ તે તે મંડળીના સભ્યોને અમુક શરતે અમુક હપ્તાથી વસુલ થઇ શકે વગેરે શરતોથી નાણાં ધીરે છે કે જેથી તેઓ પોતાનાં ઘર અમુક વર્ષ સુધી હપ્તા ભર્યા બાદ કરી શકે છે. શહેરમાં ભાડાં ભરવા કરતાં આ વ્યાજમુડીની રકમ અમુક હપ્તાથી આપવાની રીતે 'ઘર' પોતાનું કરવું તે વિશેષ સલાહકારક છે. અને જો જંગમ મુડી હોય તો તેમાંથી પ્રથમ 'ઘર' લેવું એજ લાંબી દૃષ્ટિથી જોતાં હિતાવહ છે.

'ખેતરવાડી'

મકાન પછી જો માણસ મહેનતુ હોય અને ખેતી જાતે કરી જાણતો હોય તો તેને ખેતર કે વાડી પોતાની મુડી પ્રમાણે લેવાં લાભકારક છે; કારણ કે એક દાણામાંથી નીતિવાળા માણસને સો દાણા મળે એવો લાભકારક ધંધો ખેતી સિવાય બીજો કોઇ નથી. વળી ખેતીનો ધંધો નિષ્પાપ, પ્રમાણિક, અને આરોગ્યાદિ સુખદાયક છે. જીવનની બે મુખ્ય જરૂરીઆત અન્ન વસ્ત્ર એ બન્ને ખેતીથી મળી રહે છે. માટે મહેનતુ માણસે તથા કુટુંબે ખેતરવાડી લઇ ખેતીથી ગુજરાન ચલાવવું એ સૌથી સારૂં છે. ખેતીમાં માણસ આઝાદ રહી શકે છે. આગળના વખતમાં જમીનનો માલિક તેનો ખેડનારો ખેડુતજ ગણાતો. કાળ બળે આમાં ફેર પડતો આવ્યો છે; તો પણ હજી યે જાતે ખેતી કરનારાને અન્ન વસ્ત્રનો કદી પણ વાંધો આવતો નથી. જમાના પ્રમાણે ખેતીમાં સુધારો કરવામાં આવે એટલે કે શાસ્ત્રીય પદ્ધતિ પ્રમાણે ખાતર વગેરે નાખી જમીનને સમૃદ્ધ કરવામાં આવે અને તેજ રીતે વાવણી, મોલ ઉછેરવો, પકવવો, લણવો, અને પાકમાંથી ઉત્તમ જાતનાં બીજ સંઘરી રાખવાં, ધર્માદો કરવો; આવી બાબતો પર લક્ષ રાખીને ખેતી કરવામાં આવે તો ખેતીથી હમેશાં લાભ જ થતો રહે છે. આપણા દેશના ખેડુતો હજી અજ્ઞાન દશામાં હોવાથી તેઓ ભવિષ્યનો વિચાર કર્યા વગર પાકની વ્યવસ્થા કરી નાખી, ઘણીવાર વરણુ પરણમાં વધારે

પડતો ખર્ચ કરી નાખી હાથે કરીને વાણીઆના કરજ કાઢે છે તેથી તેઓ કરજમાંથી ક્યારે ય છૂટતા નથી અને પરિણામે તેમનો ઘણો ખરો પાક બારોબાર દેવામાં વાણીઆને ત્યાં જાય છે. કરજ **ન** કરવા વિષે આગળ ઘણું કહી ગયા છીએ, એટલે અહીં વળી પણ 'કરજ ક્યારે ય પણ ન કરવા'નો લાલ વાવટો દેખાડી આગળ વધશું.

રોકડ મીલકત તથા દરદાગીના

મકાન તથા રૂચિ-શકિત અનુસાર ખેતરવાડીમાં મુડીનું રોકાણ કર્યા પછી જે મુડી ફાજલ રહે તેમાંથી શાણા આર્યપુરૂષો ચાંદી સોનાના દાગીના ઘડાવતા અને પહેરતા. હાલ પણ એ રિવાજ થોડે ઘણે અંશે આપણે પાળીએ છીએ કે જેથી સૌના ઘરમાં થોડા ઘણા પણ ચાંદી કે સોનાના વા બન્નેના દાગીના હોય છે. કિમતીમાં કિમતી ધાતુ સોનું ચાંદી ગણાય છે. તેને રાખવી સહેલી પડે છે વળી તેના દાગીના પહેરવાથી શરીરમાં આરોગ્ય અને શકિતનો સંચાર થયા કરે છે એ લાભ પણ કંઇ જેવો તેવો નથી. શરીરમાં જે જે સ્થાને જે જે દાગીના પહેરવાની રૂઢિ પડી છે તેમાં મુખ્યત્વે આરોગ્ય પર લક્ષ અપાયું છે તેમજ દાગીનાથી શરીર શોભામાં વધારો થાય એ લાભતો જુદોજ! આજ કાલ જેને (Reserve fund) સંચિત મુડી કહેવામાં આવે છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ દરેક સારી કંપનીની પ્રતિષ્ઠા તેની સંચિત મુડીના (Reserve fund) પ્રમાણમાં વધતી જાય છે; તે સંચિત મુડીની ઉપયોગિતા આપણા વડીલો જાણતા હતા તેથી તેમણે અસાધારણ આપત્ કાળે કામ આવે વગેરે દીર્ઘદષ્ટિથીજ અમુક મુડીને ચાંદી સોનાના દાગીનામાં રોકવા સૂચવ્યું છે. આથી ચાંદી સોનાના દાગીના એ માણસની સાચી સંચિત મુડી છે. માટે સૌએ હમેશાં અમુક રકમ દરદાગીનામાં રોકવામાં વાપરવી.

રોકડ નાણું.

મકાન, ખેતરવાડી, તેમજ દરદાગીનામાં રોકવામાં આવેલા નાણુંને

'મરણમુડી' (Dead investment) કહેવામાં આવે છે; તે જોકે અમુક અંશે ખરૂં છે પણ તેના વિરૂધ્ધ ગમે તેટલું કહેવામાં આવે તોયે માણસે બને તેટલી મીલકત ઉપરના ત્રણ પ્રકારમાં રોકવામાંજ તેનું કાયમી હિત રહેલું છે એ વાત મધ્યાહનના સૂર્ય જેવી સાચી છે. ત્યાર પછી જે નાણું રહે તેમાંથી શું કરવું તે હવે વિચારીએ. આગળ જે નાણું ચલણમાં હતું તેમાં વધારે ભાગે સોના ચાંદીનું નાણું ચાલતું હતું. ચાંદીનું નાણું જેને રૂપિઆ, બાબાશાહી રૂપિયા, કે કોરી પાંચીઆ વગેરે જુદાં જુદાં નામોથી ઓળખવામાં આવતું તેમાં તેની કિંમતનાં પ્રમાણમાં ચાંદી આવતી હતી એટલે ચાંદી રાખો કે ચાંદીનું રોકડ નાણું રાખો એમાં બહુ ફેર પડતો નહિ. તેજ રીતે સોનાના સીક્કા કે સોનું રાખવામાં પણ ઝાઝો ભેદ રહેતો નહોતો. પરંતુ ત્યાર પછી કાળ ક્રમે તાંબા વગેરેના સિક્કા થયા, ચામડાના સિક્કા અને છેવટે હવેના જમાનામાં કાગળની નોટો પણ 'નાણાં'માં ગણાવા લાગી તેથી ચાંદી સોનાની કીમત અને ચલણી નાણામાં ફેર પડતો ગયો. આનું કારણ એ છે કે પરદેશી સત્તા જ્યારે એક દેશનો કબજો લે છે ત્યારે તેનું લક્ષ તે દેશને ભોગે પોતાના કહેવાતા દેશને સમૃદ્ધ કરવાનું હોય છે. આથી વિજેતા પરાધીન દેશને અનેક પ્રકારે શોષણ કરવામાંજ પોતાનું સઘળું લક્ષ પરોવે છે. પરિણામે તે દેશમાંથી કીમતી ધાતુ સોનું ચાંદી, તેમજ અનાજ રૂ વગેરે કાચો માલ પાણીને ભાવે પોતાના દેશમાં ઘસડી જાય છે એટલુંજ નહિ પણ તે દેશના કાપડ વગેરે ઉદ્યોગોને પણ અનેક રીતે ધક્કો પહોંચાડે છે અને છેવટ તે ઉદ્યોગોને નાબુદ કરાવી નાખે છે !! પછી તે ઉદ્યોગો પોતાના દેશમાં દાખલ કરી, તેમાંથી બનતો પાકો માલ—કાપડ, દવા, કટલરી સામાન વગેરે અનેક ગણી મોંઘી કીમતે તે પરાધીન દેશના ગળામાં પહેરાવે છે ! આથી તે દેશ શોષાવાથી દેવાદાર થતો જાય છે; અને છેવટ પાયમાલ થઇ જાય છે. ગુલામીનું પરિણામ મરણ પ્રાયઃ સ્થિતિમાં આવે છે !!

પરંતુ 'પોલું હોય ત્યાં પેસનારા' તો હમેશાં રહેવાના જ. આપણે

પોલા ન રહેવું પણ હમેશાં સંગઠિત રહેવું, સંપ રાખવેા, સ્વદેશાભિમાન રાખવું અને 'પરાધીન થવા કરતાં મરવું ભલું' એટલે સ્વતંત્ર રહેવા માટે દરેક માણસે, દેશે અને પ્રજાએ પ્રાણ પાથરવાની કાયમી તૈયારી રાખવી જોઇએ તેાજ તે માણસ, દેશ તથા પ્રજા આઝાદ તથા સુખી રહી શકે. 'પરાધીન સપનેઉ સુખ નાંહી" અર્થાત પરાધીન ગુલામ પ્રજાને સ્વપ્નામાંયે સુખની આશા રાખવી નિરર્થક છે. માટે બને તે રીતે ગમે તે ભેાગે સૌએ આઝાદ રહેવું કે જેથી સૌ સુખી રહી શકે.

સાથે સાથે એ પણ સત્ય છે કે જેમ 'પરાધીન થવું તથા રહેવું એ પાપરૂપ છે તેમ કેાઇને પરાધીન કરવા કે રાખવા' એ પણ તેટલુંજ પાપરૂપ છે. એજ સત્ય બીજા શબ્દોમાં આમ કહેવાય કે "સ્વાધીન—સ્વતંત્ર થવું તથા રાખવા એ પણ તેટલુંજ સુખરૂપ અને પુણ્યરૂપ છે"

પારકાનું શેાષણ કરનારાએા કદી સુખે રહી શકતા નથી. તેમનેા આત્મા તેમને હમેશા ડંખ્યાજ કરે છે એટલુંજ નહિ પણ તેમણે શેાષણ કરવાથી મેળવેલેા પૈસેા હરામનેા હેાઇ તેમને સુખદાયી થતેા નથી બલ્કે તેમને દુ;ખદાયી નીવડે છે!!

હિંદુસ્થાનમાં કુસંપને લીધે અને કાંઇક તેના ભેાળપણને લીધે અનેક પરદેશી સત્તાએા ઘણા વખતથી આવ્યા કરે છે. તેમાં કેટલાક પરદેશીએા એવા હતા કે તેએા પછી હિંદુસ્થાનનેજ પેાતાનેા દેશ જાણી અહીંજ ઠરી ઠામ થયા અને આ દેશના હિતમાં તેમનું હિત હેાવાથી તથા પ્રજાની કંઇક લાગણીથી તેએાને પ્રજાને શેાષવાનું કઇ કારણ નહેાતું. તેથી તેમના વખતનું ચલણ સાચું હતું અને તેમના પ્રચલિત નાણામાં અને સેાના ચાંદીની કીમતમાં ઝાઝેા ફેર નહેાતેા. પરંતુ જ્યારે બ્રિટિશ રાજ્ય હિંદમાં દાખલ થયું ત્યારે સ્થિતિ ફરી ગઇ. અને આજ સુધી પણ હજી અંગ્રેજો ઇગ્લાંડનેજ પેાતાનેા દેશ 'માદરવતન' સમજે છે તેથી તેમની વૃત્તિ આ દેશના હિત કરતાં વધારે પેાતાના દેશના હિત તરફ રહી છે એટલુંજ નહિ પરંતુ ઘણીવાર બન્યું છે તેમ આ દેશના હિતના ભેાગે પણ તેએા પેાતાના દેશનું હિત સાધે છે!!

સાચો સામ્રાટ 'શામળીઓ' !

પણ જગન્નિયંતા પ્રભુ તો હમેશાં જાગૃત સાવધાનજ છે. તે ન્યાયી પ્રભુ સૌને સારા નરસા કાર્યનો બદલો આપ્યા કરે છે. જે દેશ બીજા નિર્બળ દેશને શોષે છે તેને તેના કર્મનો બદલો મળ્યા વિના રહેતોજ નથી. જેવું વાવે તેવું લણવું પડે છે. એટલે હરામનો પૈસો હરામમાંજ જાય છે. અંગ્રેજ શાસકોએ જે અઢળક પૈસો આ દેશમાંથી મેળવ્યો તેનો ઉપયોગ મોટે ભાગે મોટી મોટી લડાઇઓમાંજ થયો છે ! આ દેશના પૈસાથી તેમનું સાચું હિત સધાયું નથી અને સધાય પણ નહિ.

આમ છે એટલે સ્વદેશી રાજ્યસત્તા અને પરદેશી રાજ્ય સત્તાના નાણામાં ફેર પડે છે. પરદેશી રાજ્યસત્તાનું નાણું ઝાંઝવાના જળ જેવું જણાય છે. આથી પરદેશી રાજ્યસત્તા દરમ્યાન લોકો ચલણી નાણું સંઘરવા કરતાં વધારે સોનું ચાંદીજ સંઘરે છે. યુરોપ અમેરિકા વગેરે સ્વાધીન દેશોમાં જ્યાં સોનાનું ચલણ પણ પ્રચલિત છે ત્યાં લોકો તે દેશના ચલણને સ્થિર સમજી તેને સોના ચાંદી જેવુંજ કીમતી અને સંઘરવા યોગ્ય સમજે છે. માટે શાણા પુરૂષોએ સોના ચાંદીની કિંમત સામું લક્ષ રાખી વ્યવહાર પુરતું રોકડ નાણું પણ હમેશાં અમુક પ્રમાણમાં સંઘરવું.

ઘરવખરી

કહેવાની ભાગ્યેજ જરૂર ગણાય કે શાણા સંસારી માણસે પોતાના કુટુંબના પ્રમાણમાં નાના મોટાં ત્રાંબા પિતળના વાસણો, તેમજ જરી રેશમનાં કપડાં–સાડી પીતાંબરો, શાલો વગેરે, ખુરશી, ટેબલ, કબાટ, પેટી, પટારા, પારણા વગેરે ઘરવખરી પણ સંઘરવી. રાચરચીલું એ ઘરનો સાચો શૃંગાર છે. તેમાં કાચની તકલાદી જેવી ચીજોમાં પૈસા ન નાખવાની કાળજી રાખવી. જે કાયમ ઘણા વખત સુધી રહે અને જેની કિંમતમાં વેચવા જતાં ઝાઝો ફેર પડે નહિ એવી જ વસ્તુઓ ઘરમાં વસાવવી.

ગોધન–ગોપાલન

આ ઉપરાંત જેમને સગવડ હોય તેમને ગાય, ભેંસ વગેરે પણ રાખવાં. દેશનું દુર્દૈવ છે કે આજ ચા, કોફી, સોડા લેમન જેવાં અનિષ્ટ

પીણાની હાનિકારક ટેવો વધતી જાય છે; તેને બદલે દરેક ગૃહસ્થ ગાય પાળવાનો રિવાજ રાખે તો તેથી એક પંથને દો કાજ થાય છે. એક તો તેના દુધ દહીં ઘી વગેરેથી તેનું આરોગ્ય સચવાય છે અને બીજો લાભ ગોપાલનથી એક જાતનું પુન્ય પણ થાય છે. જે ગૃહસ્થને સુખી થવું હોય તેણે આર્યશાસ્ત્રના નિયમાનુસાર, ઘર તેમજ બને તો ખેતર વાડી રાખવાં, દરદાગીનો પણ કરવો, ઘરવખરી સંઘરવી. વ્યવહાર પુરતાં અન્ન વસ્ત્રનો સંઘરો કરવો. આગળના રિવાજ મુજબ બે વર્ષનું અને તે ન બને તો છેવટે એક વર્ષ ચાલે તેટલું અનાજ તો દરેક ગૃહસ્થે સંઘરવું જ જોઇએ. વસ્ત્ર પણ એક વર્ષ ચાલે તેટલાં રાખવાં જોઇએ, કે જેથી કોઇવાર નબળું વર્ષ આવે ત્યારે અન્ન વસ્ત્ર માટે ટળવળવું પડે નહિ આ ઉપરાંત બને તો ગોપાલન પણ કરવું. જેમ અનાજ ભરવા કોઠીઓ વગેરે રાખવી જરૂરની છે તેજ રીતે જેને ત્યાં ગાય ભેંસ હોય તેણે તેને માટે ઘાસ પૂળા વગેરેનો પણ વર્ષ બે વર્ષનો સંઘરો રાખવો હિતાવહ છે.

આ ઉપરાંત કુટુંબમાં વરણુ પરણુ મરણુ વગેરે પ્રસંગો પણ આવે છે તેને માટે પણ દીર્ઘદૃષ્ટિ રાખી યોજના કરવી જોઇએ. વરણુ પરણુ વગેરે પ્રસંગે આંધળા થઇ ખર્ચ કરવું નહિ, પરતુ આવકની મર્યાદામાં રહીને જ તે પ્રસંગ ઉકેલવો. ફૂલણુસી થઇ શકિત ઉપરાંત કોઇ પણ પ્રસંગમાં ખર્ચ કરવો નહિ; નહિ તો તેમાંથી પોતાને જ દુઃખ આવે છે. માટે ડાહ્યા માણસે હંમેશાં વિવેક શકિત વાપરી મરણુ પરણુના પ્રસંગ ઉકેલવા પણ હદ બહાર ખર્ચ ન કરવાં. 'કરજ તો કયારે ય ન કરવું' એ અત્રે પણ યાદ રાખવાનું છે. લાજ જતી હોય તો જવા દેવી પણ કરજ કરી ને કોઇ 'કારજ' કરવું નહિ.

આ બધી ગૃહસ્થાશ્રમની ફરજો બજાવતાં રોજનો ખર્ચ કાઢયા પછી પણ માણસે અમુક રકમ હાથ ઉપર હંમેશાં રહ્યા જ કરે એ કાળજી પણ રાખવી જરૂરની છે. તેજ સંસારમાં સુખી થવાનો સાચો રસ્તો છે. આ રીતે મીલકતની વ્યવસ્થા કરવામાં આવે તો તેમાંથી સુખ થાય છે.

પ્રકરણ ૬ ઠું

મુડીનું રોકાણ



લક્ષ્મીના લોભમાં ખેલાતા સટ્ટા જુગાર.

એક સુભાષિતમાં કહ્યું છે કે:—

वेधा द्वेधा भ्रमं चक्रे कान्तासु कनकेषुच ।
तयोर्नवशमागच्छेत् साक्षात्भर्गो नराकृतिः ॥

અર્થાત્ પ્રભુએ મનુષ્ય પ્રાણીની પરીક્ષા માટે 'કાન્તા' અને 'કનક' એ બે મોહોત્પાદક સ્થાન કર્યાં છે; આ કાન્તા કનકના ફાંસલામાં જે ન ફસાય તે 'નર' ને નારાયણ રૂપ જાણવો. લક્ષ્મીનો લોભ અજબ છે. લક્ષ્મી માટે ઘણા માથાં કપાવે છે; અનેક છળકપટ રમાય છે અને તેની પાછળ માણસ હાયવોય કરતો હેરાન હેરાન થઇ જાય છે.

કેટલાક આળસુ માણસો અજ્ઞાનને લીધે મહેનત કર્યા વિના એકદમ પૈસાદાર થઇ જવાનો મોહ સેવે છે, પણ તેમને બિચારાને આદમબાવાની વાતની ખબર નથી તેથી તેઓ અનેક પ્રકારના સટ્ટા જુગાર, ખેલવાના આડે રસ્તે ઉતરી જાય છે. પ્રભુએ જ્યારે પોતાના જેવોજ 'આદમ' સર્જ્યો ત્યારે તેના ઉપર મહેરબાની કરી તેને ઇડનના બાગમાં રાખ્યો કે જ્યાં તે સુખેથી આનંદમાં રહી શકે. ત્યાં તેને મરજી પ્રમાણે મોજ

માણુવાની છુટ હતી, માત્ર મનાઇ હતી એક જ્ઞાનવૃક્ષના ફળ ખાવાની! આદમની સાથે બીબી હવાં પણ હતાં. બન્ને સ્ત્રી પુરૂષના જ્ઞાન વગર અજ્ઞાન દશામાં આનંદ અનુભવતાં હતાં Ignorance is blessing અર્થાત અજ્ઞાન એ આશીર્વાદ રૂપ છે એ તેમને બરાબર લાગુ પડતું હતું. પરંતુ તેમનો આ નિર્દોષ આનંદ લાંબો વખત નભી શકયો નહિ. મનુષ્ય પ્રાણીમાં દેવ તેમજ સેતાનનો બન્નેનો વાસ છે તેથી તેને કેટલીક વાર દૈવી તો કેટલીક વાર આસુરી વિચારો આવે છે. આદમ બાવાના મગજમાં એકવાર 'સેતાન'નો પ્રવેશ થવાથી તેમને તે મનાઇ કરેલા 'જ્ઞાનવૃક્ષ'ના ફળ ખાવાની તાલાવેલી જાગી અને પરિણામે તે બન્ને જ્યારે તે ફળ ખાય છે ત્યારે પ્રભુએ તેમને રૂદ્રરૂપે દર્શન આપી ઠપકો આપ્યો અને શાપ આપતાં કહ્યું કે "તમે હવે અહીં રહેવાને લાયક નથી, તમે મૃત્યુ લોકમાં જાઓ" અને "તમને માથાનો પરસેવા પાનીએ આવશે ત્યારે રોટલા ખાવા મળશે." અને બીબીહવાં તરફ જોઇ કહ્યું. "તમને પ્રસુતિની પીડા તોબાહ પોકરાવશે." આ પ્રમાણે કહી પ્રભુ અંતર્ધાન થાય છે. આ ઉપરથી એ નિશ્ચિત થયું છે કે આદમ જાતે મહેનત કરીને હકનીજ રોટી ખાવાની છે. મહેનત વગર સટ્ટા-જુગારમાંથી જે કોઇને કાંઇક પૈસો મળે છે તે હરામનો હોઇ તે તેને સુખરૂપ થતો નથી; પચતો નથી. બલ્કે દુઃખરૂપ થાય છે. માટે તેવા સટ્ટા વગેરેમાં કદી પણ કોઇએ મન પરોવવું નહિ. આજકાલ મોટા શહેરોમાં તો શું પણ નાના શહેરોમાં આ સટા જુગારની બદી વધુજ ફેલાતી જાય છે તેથી સૌએ સાવધાન રહેવા જેવું છે. શેર, રૂ, અનાજ, કાપડ, ઘોડદોડની શરત વગેરે અનેક રૂપે સટ્ટાયે પોતાની મોહની અનેકને લગાડી છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ તે ચેપી રોગની પેઠે એક બીજાના યોગે ઉત્તરોત્તર વધારે ને વધારે ફેલાતો જાય છે અને અંતે કેટલાય કુટુંબોની પાયમાલી થતી જાય છે. માટે સૌએ આ સટ્ટા-જુગારના મોહથી બચવા જેવું છે એટલુંજ નહિ પરંતુ હિતેચ્છુઓએ એક બીજાને ચેતાવી પોતાના સ્નેહી-સગાને આ બદીમાંથી બચાવી લેવા એ તેમને માટે હિતકર છે.

રોકાણ (Investment)

માલ દીધા કે લીધા વગર જે ભાવનો ફેર લેવો દેવો તે સટ્ટો જુગાર કહેવાય છે અને તેમાં પોતાની શકિતનો વિચાર કર્યા વગર લોકો કેસરિયાં કરે છે ! આ જાતનો ધંધો નિંદ્ય અને વર્જ્ય છે. ત્યારે બીજી તરફ સારાં વ્યાજ (Dividend) વગેરે આપનારા શેર કે સરકારી સીક્યુરીટી લોન કે બેન્કોની થાપણમાં અથવા સોના–ચાંદી વગેરેમાં તે માલ લઇને (સોંઘો હોય ત્યારે) રાખવો અને ભાવ વધે ત્યારે તે વેચી નાખવો આ પ્રકારના ધંધાને રોકાણનો ધંધો કહે છે અને તેમાં કંઇ નૈતિક બાધ નથી. આમાં માણસ પોતાની પાસે જેટલી મુડી હોય તેટલું જ સાહસ કરે છે અને સસ્તે ભાવ માલ રીતસર ખરીદી ને ભરી રાખે છે. અને ભાવ વધ્યે તે વેચી નાખે છે. એટલે તે વ્યાજબી વેપાર ધંધો કહી શકાય. આવી જાતના માલમાં કે શેર વગેરેમાં માણસોએ પોતાની બધી મુડી રોકવી હિતકર નથી. આગળ જણાવાઇ ગયું છે તેમ મકાન વગેરે, દરદાગીના તથા અન્ય ઘરવખરી વગેરેમાં રોકતાં જે મુડી ફાજલ રહે તેમાંથી અમુક ભાગ આવા રોકાણ માં રોકવો સલાહકારક છે. જેઓ ઉમરે પહોંચેલા હોય તેથી બહુ પ્રવૃત્તિ વાળો વેપાર કરી શકે તેમ ન હોય તેમને માટે સારા શેરોમાં કે બેંકનાં બાંધી મુદતના ખાતામાં આવી મુડી રોકવીજ હિતકારક છે કે જેથી તેમને પેન્સનની પેઠે તેનું વ્યાજ વગેરે મળ્યા કરે અને તેમાંથી તેમનું જીવનખર્ચ અમુક પ્રમાણમાં ઉપાધિ વગર નીકળી શકે. આ બાબતમાં હમેશાં તે તે કંપનીની પ્રગતિના ઇતિહાસથી પણ વાકેફ રહેવું જોઇએ કે જેથી તેની મુડીને આંચ આવે નહિ. જે શેરોના ભાવમાં અસાધારણ ઉછાળા આવતા હોય તેનાથી દુર રહેવું સારૂં છે. શેરનો ધંધો પણ ઘણીજ આવડત અને અકકલ હુશિયારીવાળાજ માણસો ચલાવી શકે છે. સારી જામેલી કંપનીના શેરોમાંજ રોકાણ કરવું ઇષ્ટ હોવાથી આ ધંધાના ખાસ જાણકારની સલાહ પ્રમાણેજ તે શેરોમાં પૈસા રોકવા સલાહકારક છે. ઘણી કંપનીઓ આંધળા વહીવટથી ફડચામાં જાય છે. અને

તેને પરિણામે તેમાં નાણાં રોકનારને પણ તેથી ધક્કો લાગે છે. આ બધું જોતાં સરકારી સીક્યુરીટી કે સદ્ધર બેંકોમાં બાંધેલી મુદતની થાપણમાં નાણાં રોકવાં વધારે સલાહકારક છે. આમાં દરેક માણસે વિચાર કરી નાણાં રોકવા જેવું છે.

વીમો

આજના જમાનામાં જીવન વિશેષ અનિશ્ચિત હોવાથી માણસે બને તો જરૂર વીમો ઉતરાવવો જોઇએ. વીમાના હપ્તા બરાબર નિયમિત પણે જે ભરી શકે તેમ હોય તેણેજ વીમો ઉતારવો સલાહકારક છે. કેમકે જેઓ હપ્તા ન ભરી શકે તેમનો વીમો જપ્ત થાય છે. આથી એવા અશક્ત માણસે વીમો ઉતરાવવો તે આફતને નોતરવા જેવું છે. વળી વીમો ઉતરાવનાર માણસે ઉમરનો પુરાવો અચૂક પણે આપી ઉમરની કબુલાત વીમાખત ઉપર કરાવી લેવાની પૂરેપૂરી કાળજી રાખવી. ઉમરની બાબતમાં જો ગફલત કે વિલંબ કરવામાં આવે છે તો તે આગળ ઉપર વીમો પાકે ત્યારે નાણાં મેળવવામાં વિઘ્નરૂપ થાય છે માટે કોઇ પણ ઉપાયે ઉમરનું કામ પાકું કરાવીનેજ વીમો ઉતરાવવો. ઉમર ઉપરાંત વીમો ઉતરાવનારે બીજી કાળજી એ રાખવી કે તેણે પોતાની પોલીસી પોતાનાં બૈરા કે છોકરાને નામે ચડાવી દેવી. જો આ પ્રમાણે પોલીસી બૈરાં કે છોકરાંને નામે ચડાવવામાં નથી આવતી તો પાછળથી વારસ માટે પંચાત ઉભી થાય છે, માટે વીમો ઉતરાવવાની સાથેજ દરેક માણસે પોતાની પોલીસી પોતાના સ્ત્રી પુત્ર ને નામે ચડાવી દેવી. ટુંકમાં વીમો ઉતારાવનારે હપ્તા ભરવાની શક્તિનો પ્રથમથી વિચાર કરવો, અને વીમો ઉતાર્યા પછી હપ્તા નિયમિતપણે ભરવા; તથા વીમો ઉતરાવ્યા પહેલાં ઉંમરની સાબીતી પાકી કરાવી લેવી. તેમજ તે વીમો પોતાના સ્ત્રી પુત્રાદિને નામે ચડાવી દેવો આટલું તો અવશ્ય કરવું જોઇએ. અને વીમા કંપની પણ સારૂં બોનસ વગેરે આપે, વીમો પાકે ત્યારે વગર ઉપાધીએ નાણાં ચુકવી આપે તેવી પસંદ કરીનેજ તેમાં વીમો ઉતરાવવો. દર વર્ષે સારૂં બોનસ આપે તેવી જુની

અને જાણીતી સદ્ધર વીમા કંપનીમાંજ વીમો ઉતરાવવો.

વ્યાજવટું

કેટલાક વેપારીઓ વ્યાજવટાનો ધંધો પણ કરે છે. વ્યાજવટાનો ધંધો કેટલીક રીતે સલાહકારક નથી કેમકે તેમાં રૂપિયા વ્યાજે લેનારને બહુજ હેરાન થવું પડે છે અને વ્યાજે ધીરનાર વેપારીમાં કાંઇ દયા કે લાગણી રહેતી નથી એટલું જ નહિ પરંતુ તે ગરીબ દેણદારની વ્યાજ વગેરેની આકરી વસુલાતથી તેને અને તેના કુટુંબને પાયમાલ કરે છે તેના નિસાસા તેને લાગ્યા વિના રહેતા નથી. આથી વ્યાજવટાનો ધંધો જોખમી છે. વળી વ્યાજે રૂપિયા લેનાર માણસો પણ ઘણીવાર ખોટા અને ખોટી દાનતવાળા હોય છે તેથી વ્યાજ વગેરે ભરતા નથી અને વેપારીની મુડી લઇ નાસી જાય છે. આમ ન બને તેટલા માટે હમેશાં સોના ચાંદી ઉપર કે ઘરબાર ઉપર જ હમેશાં નાણા ધીરવા સહીસલામત છે. જો કે આવા સોના ચાંદીના દાગીના ઉપર કે ઘરબાર ઉપર નાણાં ધીરવામાં તે દાગીના વગેરેતેના છે કે નહિ, ઘરનાં ખતપત્રો બનાવટી છે કે સાચાં વગેરે ઘણી કાળજી રાખવી પડે છે. ઉપરાંત કાયદાની બારીકીઓ પણ વિચારવા જેવી હોય છે. આ બધામાં જે પાવરધા હોય અને સોના ચાંદી વગેરે થાપણ રાખીને જ એ વ્યાજવટાનો ધંધો કરી શકે તેની જ મુડી દાઝયા વગર લાભદાયી થઇ શકે છે. વ્યાજની રકમ મુડી જેટલી જ વધારેમાં વધારે લેવાની શાસ્ત્રમાં છુટ છે તેથી વધારે વ્યાજ કોર્ટ પણ આપતી અપાવતી નથી. ઇસ્લામમાં તો વ્યાજનો ધંધો 'હરામ' ગણવામાં આવ્યો છે આથી વ્યાજનો ધંધો સમજી વિચારી યોગ્ય વ્યાજે, સામા માણસની શકિત સંજોગ વિચારીને કરવા જેવો છે. તેમાં નામું બરાબર ચોક્કસ રાખવું જોઇએ. 'કોથળી છોડામણ' વગેરે ગેરવ્યાજબી લાગા લેવા યોગ્ય નથી. રીતસર છ આઠ ટકા વ્યાજ ઉપરાંત જેટલું લેવામાં આવે તે અણહકનું કહેવાય. વળી જે વ્યાજ તથા મુડીના હપ્તા ભરે તે બરાબર સંભારીને જમા કરતા જવા અને તેને પણ રીતસર પહોંચો આપતાં જવી. આમ ન કરતાં વ્યાજ વગેરે

ભરવા છતાં લેણાની તથા વ્યાજની રકમ ઉભી જ રાખ્યા કરવી આવી છેતરપીંડી કરનારનું પોતાનું જ અહિત થાય છે. હમેશાં યાદ રાખવુ કે સારાં ખોટાં કામનો બદલો પ્રભુ આપ્યા જ કરે છે. વ્યાજે લેનારે તથા દેનારે બન્નેએ સાફ દાનત રાખવી જોઇએ. કોઇએ કોઇને ડુબાડવા કે હેરાન કરવાનો જરા સરખો પણ વિચાર ન કરવો. ડાહ્યો માણસ તો કદી કરજ કરી, કોઇના રૂપિયા વ્યાજે લેજ નહિ કેમકે તે વ્યાજને કોઇ પહોંચે જ નહિ. 'કરજ કરવા કરતાં મરવું સારૂ" આવી જેને કરજ કરવાની અરૂચી હોય તેજ આ સંસારમાં સુખી થાય છે. બીજે પક્ષે વ્યાજે રૂપિયા ધિરનારને રૂપિયાનું વ્યાજ પોસાય તેવી રીતનું વ્યાજ લેવું અને પોતાની મુડીની સલામતી માટે દરદાગીના તથા ઘરબાર ઉપર રૂપિયા ધીરવા. આમાં ઘરબાર ઉપર રૂપિયા ધીરનારે તેનો કબજો મેળવવો વધારે હિતકર છે, કેમકે નાણાં લેનાર ભાડું આપવામાં ઘણીવાર ગાફલાઇજ કરે છે તેથી તેને વ્યાજ પરવડતું જ નથી. આ જાતની કાળજી તથા વિવેક રાખવાથી વ્યાજવટાનો ધંધો પણ એકંદરે લાભ કર્તા છે.



પ્રકરણ ૭ મું

વ્યાપારમાં આવશ્યક વિશેષ ગુણો



મુડી

વેપારમાં **પહેલી** જરૂર હમેશાં 'મુડી'ની છે મુડી હોય તોજ વેપાર થાય અને આ મુડી પણ પોતાનીજ હોય તોજ વેપાર કરવો સલાહકારક **છે.** પારકા રૂપિયા વ્યાજે લઇ ધંધો કરવો કદી પણ સલાહકારક નથી. પોતાની મૂડી પણ ઘરબાર કે દરદાગીના ઉપર મેળવેલી હોવી ન જોઇએ. ફાજલ મુડી હોય તે રોકવી હિતકારક છે.

ભાગીદારી

પણ જેને પોતાની મુડી ન હોય અને ધંધાની આવડત પૂરેપુરી હોય તેણે શું કરવું ? એ પ્રશ્નનો ઉત્તર એ છે કે જો તે આવડતવાળો અને પ્રમાણિક હોય તો તેની શાખથી કેટલાક મુડીવાળા જરૂર આકર્ષાઇ આવે છે. આવા આવડતવાળા માણસે પોતાને જે ધંધાની આવડત હોય તે સંબંધી ખરી માહીતી અને વિગત કાગળ ઉપર લખી નાખવી અને તે ધંધાની એક જાતની યોજના તૈયાર કરવી. તેમાં થાપણ કેટલી જોઇશે, દુકાન ભાડું વગેરે બીજો ખર્ચ કેટલો જોઇએ, કઇ જાતનો માલ કેટલી કીંમતે લેવો જોઇશે, તથા પોતાનો પગાર કેટલો લેવો વગેરે બધી બાબતના આંકડા તૈયાર કરી તે માલ ઉપર ચડાવી અમુક

ભાવે વેચવાથી દુકાનમાં આટલો નફો રહેશે તે બધું તે મુડીવાળાને સ્પષ્ટપણે સમજાવવું અને નફામાં મુડીવાળાનો તથા મહેનત બદલ પોતાનો ભાગ નક્કી કરવો અને તે સંબંધી લખાણ ભાગીદારીનું કરવું કે જેથી આગળ ઉપર કોઈ જાતની ભાંજગડ ઉભી થાય નહિ. વ્યાજે રૂપિયા લેવા કરતાં આમ ભાગીદારીથી કોઈ મુડીદારની સાથે જોડાઈને વેપાર કરવો તે વધુ સારૂં છે. તે વેપારમાં મુડીદાર પોતે પણ જાત મહેનત કરી જોડાઈ શકે તેમ હોય અને પરવડતું હોય તો તેમ કરવું. આમ મુડી સાથે સક્રિયપણે જોડાનાર ભાગીદાર Active Partner કહેવાય છે અને માત્ર મુડી આપી વ્યાજને બદલે નફામાં ભાગ લેનાર વેપારી (Sleeping Partner) નિષ્ક્રિય ભાગીદાર ગણાય છે. પોતે બીજાની મુડીથી વેપાર કરી પોતાની મહત્ત્વાકાંક્ષા સિદ્ધ કરી શકે છે તે માટે તે વેપારીએ મુડીવાળાનો આભાર માનવો જોઈએ અને તેના તરફ વફાદાર રહી તેને તેની મુડીનું ભાગદ્વારા સારૂં જેવું વ્યાજ મળી રહે તેવી દરેક કાળજી તેણે રાખવી જોઈએ. તેથીજ તેની શાખ જળવાઈ શકે છે અને વધી પણ શકે છે. "મારી હુશિયારી અને મહેનત છે તેથી હું તેનો લાભ મુડીવાળાને શેનો દઉં ?" એવો નાપાક વિચાર કદી પણ કરવો નહિ. ટુંકમાં મુડીવાળાની મુડી દાઝે નહિ અને અને તેને સારૂં વ્યાજ નીકળે તેવો નફામાંથી ભાગ મળી શકે તેવો દરેક ઉપાય તેણે કરી છુટવો એજ તેને શોભાસ્પદ છે. આથી તેની શાખ વધવાની સાથે તેજ મુડીદાર બીજી વધારે મુડી દેવાને તૈયાર થશે અથવા બીજા મુડીદારો તેને મુડી આપવા આગળ આવશે અને તેને ધંધો વિશેષ ખીલવવાની તક આપશે; એ કાંઈ ન્હાનો સૂનો લાભ નથી. માટે બીજાની મુડી ભાગમાં લેનારે કાળજી પૂર્વક તે મુડીવાળાને લાભ મળે તેવી ખંતપૂર્વક ધંધો ચલાવવો, અને પોતે જે લાભની આશા આપી હોય તે કામ કરીને પ્રત્યક્ષ દેખાડી આપવી.

આવી રીતે એક અથવા એકથી વિશેષ માણસોની મુડીથી જે વેપાર કરવામાં આવે છે તે ભાગીદારીનો વેપાર કહેવાય છે. આ ભાગી-

દારીનું વિસ્તૃત રૂપ તે કંપનીઓનો વેપાર કહેવાય છે. એટલુંજ કે આ ખાનગી ભાગીદારી છે ત્યારે કંપનીમાં જાહેર પ્રજા અમુક રકમના શેરો લઇ તેમાં ભાગીદાર બની શકે છે. વેપારમાં મુડી મુખ્ય ભાગ ભજવતી હોય છે તેથી મુડી કાં તો પોતાની અગર આ રીતે ભાગીદારીની શરતોથી મેળવીને વેપાર કરવો હિતકારક છે.

શાખ

વેપારમાં મુડી કરતાં વધારેમાં વધારે કીમતી વસ્તુ કોઇ હોય તો તે વેપારીની શાખ છે. ભાગીદારીમાં મુડીદાર જે મુડી આપે છે તે લેનાર માણસની કેવળ 'શાખ' ઉપરજ આપે છે. માટે માણસે પોતાની 'શાખ'ને પ્રાણથી પણ વહાલી સમજી તે નભાવી રાખવી જોઇએ. સત્ય, પ્રમાણિકપણું, એક વચનીપણું વગેરે શાખનાં અંગો છે. તે પ્રમાણે માણસે હમેશાં વ્યવહાર રાખવો. જે માણસની શાખ ગઇ. તે જીવતે મુઆ જેવો છે. શાખ માણસના નાકને ઠેકાણે છે. જેને શાખની પરવા નથી તે નિર્લજ્જ કહેવાય છે. શાખના પ્રતાપે મુડી મળે છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ બજારમાં જઇને તે ઉભો રહે તો તેને વેપારીઓ હજારોનો માલ તેની શાખ ઉપર એક અક્ષર પણ તણાવ્યા વગર આપે છે!! આ બાબતમાં એક જુનો દાખલો વિચારવા જેવો છે.

એક વેપારી યાત્રા કરવા નીકળેલો તે રસ્તામાં લુંટાઇ ગયો. આથી તે કાશી જેવા શહેરમાં એક ધનાઢ્ય પાસે ગયો અને તેની પાસે રૂપિયાની માગણી કરી. ખાનદાન વેપારી હમેશાં ચકોર અને મનુષ્યની પરીક્ષા કરનારા હોય છે તેથી તે ધનાઢ્ય વેપારીએ તે વેપારીની રીતભાત ઉપરથી તેની શાખનું અનુમાન કરી લીધું પણ તેને જોઇતા રૂપિઆ આપતાં પહેલાં કોતુકની ખાતર પુછ્યું "મારે આપને શેના ઉપર રૂપિયા આપવા?" આથી તે વેપારીએ પોતાની મુછનો એક વાળ તોડી આપ્યો! તે ધનાઢ્ય તો તેના ઉપર આફ્રિન થઇ ગયો અને તેને જોઇતા રૂપિયા ગણી આપ્યા!! પણ વળી કોઇથી રહેવાયું નહિ એટલે તે

બોલી ઊઠયો જે "વાળતો વાંકો છે." ત્યારે તે વેપારીએ પુણ્યપ્રકોપ કરી કહ્યું "વાંકો વાંકો તોય માંકો" એમ કહી વિદાય થયો. કહેવાની જરૂર નથી કે તે વેપારીએ દેશમાં જઇ તે ધનાઢ્યના રૂપિયા દુધે ધોઇ વ્યાજ સાથે તરતજ મોકલી આપ્યા! આનું નામ તે આંટ અથવા શાખ!! માણસે હર પ્રકારે પોતાની 'શાખ' જાળવી રાખવી જોઇએ. વખત આવ્યે પોતાનું સર્વસ્વ વેચી સાટીને પણ પોતાની શાખ નભાવવી પણ કોઇ રીતે શાખને જવા દેવી નહિ!! માત્ર મુડી આપનાર તથા માલ આપનાર સાથેજ સીધો સરળ વ્યાવહાર રાખવામાંજ શાખ સમાઇ જતી નથી પણ વેપારીને શાખ તો ડગલે ને પગલે જાળવવી પડે છે. ગમે તે જાતનો વેપાર હોય પણ તેમાં ગ્રાહકોને માલ હમેશાં તેમની કીમતના પ્રમાણમાં સારોજ મળવો જોઇએ એ જાતનો આગ્રહ શાખવાળા વેપારીએ રાખવો જોઇએ. અનાજ, કાપડ, કરીઆણું, અને કટલરી, દવા વગેરે જે ધંધો હોય તેમાં ગ્રાહકને સારો માલજ મળવો જોઇએ. ગ્રાહકોને એક જાતનો વિશ્વાસ બંધાઇ જવો જોઇએ કે " આ વેપારીને ત્યાંથી માલ લેવાથી આપણે ઠગાવાની જરા જેટલી પણ ધારતી નથી." એજ રીતે દુકાનનું ભાડું લેનારને તેનું ભાડું સમય પ્રમાણે વગર ઉઘરાણીએ આપી દેવું એ પણ 'શાખ'નું એક અંગ છે. માલનાં નાણાં જે મુદતે જે રીતે આપવાનું નક્કી કર્યું હોય તે પ્રમાણે જ તેને મળી જવાં જ જોઇએ. તેમાં સામા માણસની ઉઘરાણી ન થવી જોઇએ. ત્યારે જાણવું જે આ વેપારીને 'શાખ' વ્હાલી છે. શાખવાળો માણસ બોલવા પ્રમાણે સમયસર પૈસા ન ભરે ત્યાંસુધી તેને ખાવું પણ ભાવે નહિ અને ઉંઘ પણ આવે નહિ ત્યારે જાણવું કે તેને 'શાખ' વ્હાલી છે. ગ્રાહકે પણ ગમે તે કારણે કંઇક પૈસા બાકી રહ્યા હોય તો તે દુકાનદારને વગર ઉઘરાણીએ વ્હેલી તકે તે પૈસા ભરી દેવા એમાં જ તેની શોભા ને શાખ છે એમ સમજવું જોઇએ. આમ થાય તો જ બીજીવાર તેનો વિશ્વાસ કરી તેને ઉધાર આપે; નહિ તો વિશ્વાસભંગ કરનારને બીજીવાર કોઇ ઉભું પણ રાખે નહિ! "શાખ છે તો લાખ છે

અને શાખની ખોટ તેજ ખોટ" એ વાક્ય વેપારીએ હમેશાં કાળજામાં લખી રાખવું. ગમે તેટલી મહેનત કર્યા છતાં અને ગમે તેટલી કાળજી રાખવા છતાં પણ અણધાર્યા સંયોગને લીધે કદી ખોટ આવે અને આપણે માથે કરજ આવી પડે તો તે મહેનત મજુરી કરીને અને ઘરના રોજના ખર્ચમાં કાપ મૂકીને પણ જે હોય તે વેચી સાટીને પણ કરજ વ્હેલી તકે ભરી દેવું પણ કદી કરજ સોતા મરવું નહિ. પારકાં કરજ ન ભરતાં જે લોકો 'નાદાર' થાય છે તે ભલે આ લોકમાં ક્ષણભર પોતાના દેવામાંથી પોતાને છૂટયા માને પણ તે ખરી રીતે કદી પણ છુટી શકતો નથી જ. તેણે બીજે જન્મે પણ ઋણુ સાફ કર્યે જ છુટકો છે. આથી ગમે તે ભાગે માણુસે પોતાનું કરજ ભરી શાખ જાળવવી એજ કહેવાનો તાત્પર્ય છે.

નામું

વેપારીને પોતાના વ્યાપારમાં લાભ થાય છે કે ખોટ તે દેખાડનાર તેનું નામું છે. નામું એ વેપારનું મુખ્ય અંગ છે. વ્યાપારના સામાન્ય ગુણોનું નિરૂપણ કરતાં આપણે આગળ નામાની આવશ્યકતા વિચારી ગયા છીએ. અહીં તેણે નામું કેવું રાખવું તેની ટુંક સમાલોચના કરશું.

વેપારીએ પ્રથમ જે માલ ખરીદ્યો હોય તે નોંધવો. તેના પર જે નૂરનો વીમાનો વગેરે ખર્ચ ચડયો હોય તે લખવો. ગોડાઉન વગેરેનું ભાડું ચડતું હોય તો તે પણ ઉમેરવું. આ ઉપરાંત દુકાન ભાડું, લાઇટનો ખર્ચ, માણસ કે મજુરનો ખર્ચ કે પગાર, પોતાનો અમુક પગાર વગેરે ગણવો અને એ રીતે ખરીદભાવ કાઢી તેના ઉપર વ્યાજબી નફો ચડાવી વેચાણ ભાવ મુકકર કરવા. આમ કરવામાં તેણે તેજ માલના બજારભાવ તરફ જરૂર લક્ષ આપવું. બીજાથી સસ્તો માલ ન દઇ શકીએ તો ચાલે પણ બજાર કરતાં આપણો માલ મોંઘો પડવો ન જોઇએ તેની તકેદારી રાખવી જોઇએ. જેમ જેમ માલ વેચાતો જાય

તેમ તેમ માલની બેલેંસ બાકી કાઢતા જવી અને જે માલ થઈ રહેવા આવ્યો હોય તે લેવાની જોગવાઈ કરવી. આમ એક ચોપડો માલની બેલેંસ દેખાડે તેવો રાખવો. બીજો રોજ મેળ. તેમાં હમેશાં વકરો લખવો કદી કોઈ સારા પ્રતિષ્ઠાપાત્ર માણસનું ખાતું રાખવું હોય અને તેમને ઉધાર દેવાનું હોય તો તેમનાં પણ ખાતાં રાખવાં. એ થઈ ખાતાવહી. આ જાતનું નામાનું શાસ્ત્ર છે તે વેપારીએ જાણી લઈ તે પ્રકારે નામું ચોખ્ખું રાખવું કે જેથી તેને માસ આખરે કે વર્ષે પૈસા લેતાં દેતાં ચોખ્ખો નફો શું થયો તેની ખબર પડી શકે. ટુંકમાં નામું બરાબર ચોખ્ખું રાખવું અને ઉઘરાણી નિયમિત વસુલ કરવી એ વેપારમાં સફળતાની મુખ્ય ચાવી છે. નામાંની ચોકસાઈને અંગે બને તો વેપારીએ જાતે જ તે નામું લખવું અને જો પોતાથી સમયને અભાવે ન લખી શકાય તેમ હોય તો પણ નામું હમેશાં પોતે જોઈ તો જવુંજ જોઈએ કે જેથી શિલ્લક વગેરેની તેને ખબર પડતી રહે અને તે પ્રમાણે તે પોતાનો રોજનો વ્યવહાર ગોઠવતો રહે. ચાલુ જમાના પ્રમાણે બને તો બેંકમાં ચાલુ ખાતું ખોલાવી રૂપિયા ભરતા જવા અને માલના નાણાં ચેક દ્વારા મોકલતા જવાં; આથી ધંધામાં એક જાતની સગવડતા સાથે ચોકસાઈ પણ રહે છે.

વ્યાપારમાં પૂજ્ય ભાવના

પોતાની દુકાનને દેવ મંદિર જેવી પવિત્ર ગણવી, વેપારને ઇષ્ટદેવ જેવો પૂજ્ય અને અન્નદાતા જાણવો તથા નામાના ચોપડાને વેદ અને ગીતા જેવા પવિત્ર ગણવા. દુકાનમાં હમેશાં દાખલ થતી વખતે તેને પ્રણામ કરવા, તેમજ વધાવતી વખતે નમવું. નીતિ,પ્રમાણિકપણું, ગ્રાહકો પ્રત્યે સન્માન વૃત્તિ અને શાખ જાળવવી એ વ્યાપાર દેવની ખરી પૂજા છે. નામાના ચોપડાને કદી પગ અડાવવો નહિ. પોતાના ઇષ્ટદેવનું મંગળાચરણ કરી તે લખવાની રીત રાખવી અને છેવટે દશમો ભાગ ધર્માદાનો કાઢતાં જવો એટલે જરૂર તે વ્યાપારમાં બરકત-લાભ થવાનોજ.

નામું લખવાની રીત

"પહેલું લખ ને પછી દે, એમાં ઘટે તો મને કે" એ ન્યાયે

હમેશાં પ્રથમ લખીને જ રૂપિયા કોઇને આપવા કે ચેક આપવો. ચોપડે ચડાવ્યા વગર એક પાઇ પણ કોઈને આપવી નહિ. સંભારી સંભારીને નામું લખનારનું સત્યાનાશ થાય છે માટે હમેશાં પહેલું લખીને જ પછી આપવું એ સૂત્ર બરાબર પાળવું.

એથી ઉલટું "પેલું લે ને પછી લખ" એટલે રકમ હાથમાં આવ્યા પછીજ તે જમા કરવી પણ રકમ કોથળીમાં નાખ્યા પહેલાં કોઇ કહે કે "જમા કરો રૂપિયા હમણા આપું છું" તો તેમ કદી પણ ન કરવું; માટે પ્રથમ રૂપિયા હડફામાં નાખ્યા પછીજ તે જમા કરવા.

'કુઇડીમાં ગોળ'

પોતાનો ગોળ પોતે ચોરી ખાવો. જેમ મંત્ર ગુપ્ત રાખવાથી તેનો મહિમા વધે છે તેમજ નામું પણ ગુપ્ત (confidential) રાખવું. તે કોઇને બતાવવું નહિ. આને માટે ચોપડા હમેશાં પોતાનાજ કબજામાં તાળા કુંચીમાં રાખવા. જ્યાં માલીક કે વેપારી પોતે નામું ન લખી શકે તેમ હોય ત્યાં પરીક્ષા કરેલા વિશ્વાસુ નામાવટીઆનેજ ચોપડા સોંપવા અને તેને વેપારીએ બધી વાત ગુપ્ત રાખવા સૂચના આપવી. ઘણું ખરૂં આપણા નામાવટીઆ આ વાત બરાબર જાણે છે તેથી તેઓ હમેશાં દુકાનની વાત તેમની ઘરવાળી કે કોઇ મિત્રને પણ કહેવામાં વિશ્વાસભંગ કર્યા જેવું સમજે છે.

વાતની કરામત

વાણીમાં નાણું રહેલું છે. "વાતનકી વાતમેં બડી કરામત હૈ" એ સર્વાંશે સત્ય છે. વેપારીએ હમેશાં મધુર ભાષણ કરવાની ટેવ પાડવી જોઇએ. થડાવાળો વેપારી હમેશાં આંખથી ગ્રાહકને આકર્ષે છે. મીઠી જીભથી તેમને આવકારે છે અને માલના વર્ણનથી સામાને પાણી પાણી કરી નાખે છે, એટલું જ નહિ પણ હસ્તાં હસ્તાં તેમણે ધાર્યો હોય તેથી વધારે માલ તેમને પ્રેમથી પહેરાવી દે છે!. અલબત આમાં ખુશામત કરવાની જરૂર નથી. તેમ વધારે પડતું બોલવાની અને

વાણીનો વ્યભિચાર કરવાની પણ જરૂર નથી. પણ મીઠી વાણી એ તો વેપારીની પ્રથમ અને ખાસ આવશ્યકતા છે. માલ કરતાં પણ વેપારીની મીઠી વાણીથી ગ્રાહકો વિશેષ આકર્ષાઇ આવે છે. જરૂર પડયે ચા-પાનથી પણ ગ્રાહકોનો સત્કાર કરવામાં નુકસાન નથી પણ બલ્કે તેમાં લાભ છે. ટુંકમાં વાણી મીઠી રાખવી અને ગ્રાહકો પ્રત્યે સભ્યતા ભરેલો વર્તાવ રાખવો. કદાચ કોઇ ગ્રાહક ઘણી મહેનત કરાવીને પણ એક પૈસાનો પણ માલ ન લે તો પણ શાણા વેપારીએ "કદી ક્રોધ ન કરવો" મહેનત કદી બરબાદ જતી નથી એજ ગ્રાહક આજે નહિ તો કાલે અગર ગમે ત્યારે આપણા સભ્યતા ભરેલા વ્યવહારથી જરૂર આવવાનોજ; એવી શ્રદ્ધા રાખી ગ્રાહકને માલની સંપૂર્ણ માહીતી મીઠી વાણીથી આપવી. "હવે તમે લીધો માલ", "ચાલતો થા ચાલતો !" "આ માલ લેવાનું તારું ડાચું નથી" આવાં તોડજોડ વાળાં હલકી ઓલાદ દર્શાવનારાં વાક્યો કદી પણ ગ્રાહકો પ્રત્યે વાપરવાં નહિ. ગ્રાહકો આપણા સાચા શેઠ છે, આશ્રયદાતા અને અન્નદાતા પોષક છે એમ સમજી તેમના તરફ હમેશાં આદરભાવ રાખવો. પ્રયોજન પુરતું મીઠું બોલવું. પણ વધારે પડતું બોલવું નહિ કે અલક મલકની વાતો કે ચર્ચાસ્પદ વાતો પણ દુકાનમાં કરવી નહિ.

ખાનદાની

આપણી દુકાને મા, બેન, દીકરીઓ આવે તેમના પ્રત્યે પૂજ્યભાવ રાખવો. નારી સન્માનની વૃત્તિ કેળવવી. બૈરાંઓ તરફ કદી પણ વિકારી આંખે જોવું નહિ તેમજ તેમની સાથે વધારે પડતું હસવું બોલવું પણ નહિ. બૈરાંઓ સાથે બહુજ સંભાળીને સંયમપૂર્વક વ્યવહાર રાખવો. પરચુરણ વગેરે લેવા દેવામાં સભ્યતા રાખવી.

ઉધાર ન દેવું

"આજે રોકડું કાલે ઉધાર" એવાં પાટીઆં હવે ઘણી દુકાને લાગેલાં જ હોય છે એટલે હવે ઘણા ધંધામાં રોકડાનો જ વેપાર થઇ

ગયો છે. ઉધારના અનિષ્ટ વિષે આગળ ઘણું કહેવાઇ ગયું છે એટલે હવે અહીં ઉધાર કદી દેવું નહિ એટલો જ ઉલ્લેખ પર્યાપ્ત થશે.

એક ભાવ (Fixed Rates)

"મહેરબાની કરી માગણી કરવી નહિ" એવાં પાટીઆં પણ હવે ઘણી દુકાનોએ જોવામાં આવે છે, આથી વેપારમાં હવે ભાવની રકઝક કે માથાકુટ કરવાની મટી ગઇ છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ હવે તો 'સ્ટોર'ની પદ્ધતિ પ્રમાણે આ 'રેશનીંગ' ના જમાનામાં બાંધેલા ભાવોનાં પાટીઆં દરેક દુકાને લટકતાં હોય છે. તેથી એકજ ચોકકસ ભાવે મ વેચવાની પદ્ધતિ ઠીક પ્રચલિત થઈ છે. આમાં ગ્રાહકોને ઠગાવાની ધાસ્તી મટી ગઈ છે એ લાભ પણ સારો છે. હરિફાઇની ખાતર કે બીજા વેપારીને હરાવવા કે ખોટ અપાવવા ખાતર કદી ભાવ ઉતારવા નહિ કે બગાડવા નહિ. એક ભાવથી પ્રમાણિકપણું પણ જળવાઇ રહે છે. પ્રભુ-કૃપાથી હવે ધંધામાં પ્રમાણિકપણું, સત્યતા વગેરે ગુણો સહેજે જ જળવાઇ રહે એવો જમાનો આવ્યો છે. એક ભાવનું ધોરણ હવે સર્વત્ર વ્યાપક થતું જાય છે એ ખુશ થવા જેવું છે. ખોટું બોલવું, વધારે પડતું બોલવું, "આમાં તો મુળગા થાય છે, આમાં તો ઘરના પણ જાય છે" આવી ચાલાકી ભરેલાં ખોટાં વાકયોનો હવે જમાનો રહ્યો નથી. તેથી કોઇ વેપારીએ એવું બોલવું નહિ. હવે તો સૌ જાણે છે કે પોતાના પેટ માટે સૌ વેપાર કરે છે. સરકાર પણ કહે છે કે વીશ ટકા ચડાવીને લાભ લો. માટે વાજબી નફો લેવો એમાં કંઇ ખોટું નથી. એટલેહવે 'ગાંઠના જાય છે' એવો દંભ કરવાનું પાપ વ્હોરવું નહિ.

ઈશ્વર શ્રદ્ધા.

મહેનત કરનારને પ્રભુ કદી ભુખ્યો રાખતો નથી. પ્રભુ હમેશાં સૌને પોષણ આપ્યાજ કરે છે. ખરા અન્નદાતા પ્રભુ જ છે. પશુ પક્ષી નાનાં મોટાં સૌ જીવોને પ્રભુજ જીવાડે છે. પ્રભુના રાજ્યમાં કોઇ ભુખ્યું સુતું નથી. તો પછી મહેનત કરનાર વેપારીને રોજી મળ્યા વિના કેમજ

રહે ? આમ પ્રભુપર શ્રધ્ધા રાખી વેપારીએ હમેશાં ઉપર જણાવેલા નિયમો પાળી ધીરજ અને ખંતપૂર્વક ધંધો ચલાવવો કે જેથી તેને વેપારમાં જરૂર લાભ મળવાનોજ. ભક્ત વેપારી તો એમજ સમજે છે કે "દુકાન મારા પ્રભુની શામળીઆ શેઠની છે, અને હું તો તેમનો વાણોતર છું" આવા ભક્ત વેપારીને કદી ભીડ આવતીજ નથી. તેને ભગવાન સારા પગાર જેવો લાભ આપે છે. વળી તે ભક્ત વેપારી વેપારમાં લાભ થાય તે પ્રભુનો સમજી પોતે યોગ્ય રકમ રાખી દશમા ભાગ જેવી રકમનો લાભ પ્રભુને કૃષ્ણાર્પણ કરે છે. "બધું પ્રભુનું છે અને બધું પ્રભુને દેવું" એ ભક્ત વેપારીનું જીવન સૂત્ર હોય છે. ઇશ્વરપર શ્રધ્ધા રાખવાથી અને ધર્માદો કાઢવાથી વેપારમાં જરૂર બરકત થવાનીજ. વળી ઇશ્વરપર શ્રદ્ધા રાખવાથી વેપારીને ચિંતા રહેતી નથી. તે હમેશાં આનંદી રહે છે. થડે બેઠાં બેઠાં તે પ્રભુનું નામ લીધાંજ કરે છે. અનાજનો વેપાર હોય તો સારૂં અનાજ શ્રી ઇષ્ટ દેવના થાળમાં અર્પણ કરે છે. કાપડનો વ્યાપાર હોય તો સારા વાઘા શ્રી પ્રભુજીને ધરાવે છે. પ્રભુ તેમજ તેના ભક્તોની જે સેવા બની શકે તે તે વેપારી હર્ષાયમાન થઇને કરે છે. પોતાના વેપારનો સાચો લાભ તે એજ સમજે છે કે તેનાથી જે પોતાના પ્રભુની કે પોતાના ગુરૂ કે ગુરૂભાઇઓની જે સેવા થઇ શકે તે કરી લેવી.

આ પ્રમાણે વેપારી હમેશાં વેપારમાં ઉદ્યમી રહીને વેપારને જેમ બને તેમ વિકસાવવા તરફ પણ કાળજી રાખે છે. પ્રભુ કૃપાથી વેપારમાં વૈભવ વધવા છતાં પોતે સાદાઇમાંજ જીવન ગાળે છે. પોતાની પ્રજાને સાદાઈનોજ મંત્ર આપે છે. પોતાની પ્રજામાંથી ધંધામાં રસ લઇ શકે તેવા પુત્રો કે ભાઈઓને ધંધાની તાલીમ આપે છે અને પોતે દેખરેખ રાખે છે. અને એ રીતે ધીરે ધીરે પોતે જવાબદારીમાંથી મુક્ત થઇ કેવળ પ્રભુમય જીવન ગાળવા લાગે છે. આવા શાંત વેપારીને, ગામની કે બજારની બીજી પંચાતમાં પડવું ગમતું નથી કે નથી તે નાત જાતમાં પટલાઇ કરતો; કે નથી થતો તે કોઇનો લવાદ. તે કોઇની પક્ષાપક્ષી ન

કરતાં હિત બુદ્ધિથી પ્રભુ સુઝાડે તેવી સલાહ ક્યારેક આપ્ત જનોને આપે છે.

દિવસમાં એવી પ્રવૃત્તિ કરવી કે રાતે સુખે પ્રભુ ભજી ઉંઘ આવે, આઠ મહિના એવું રળવું કે ચોમાસામાં બ્રહ્મચર્યાદિ નિયમ પાળી સુખે પ્રભુભજન થાય અને જુવાનીમાં એવું રળવું કે ઘડપણમાં સુખે નિવૃત્તિ લઇ ભગવાન ભજાય ! આનું નામ સાચો જીવન વ્યાપાર.



પ્રકરણ ૮ મું

શરાફી અને આડત



શરાફી

શરાફી એ વેપારનું શિખર છે. **व्यापारे वसति लक्ष्मी** અર્થાત વેપારમાં લક્ષ્મીનો વાસ છે એ સિદ્ધાંત શરાફીમાં સર્વાંશે ફલિત થાય છે. શરાફીનો પાયો તે શરાફની 'શાખ'પરજ છે. લક્ષ્મી હમેશાં ચંચળ છે. તે ફરતી રહે છે તેમાં સમાજનું હિત રહેલું છે. આથી લોકો હમેશાં પ્રતિષ્ઠાપાત્ર અને વિશ્વાસુ શરાફને ત્યાં પોતાની થાપણો મુકે છે. આગળ તો લોકો ઘરમાં 'જોખમ' રાખતાં અચકાતા તેથી પણ ઘણા લોકો પોતાનો પૈસો આવા શરાફને ત્યાં મુકતા એટલુંજ નહિ પણ કેટલાક તો કંઇ પણ વ્યાજ વટાવ વગર પણ પોતાની થાપણ માત્ર સહી સલામતીની ખાતર શરાફને ત્યાં મૂકતા હતા. શરાફ પોતાની હુશિયારીથી આ બધી થાપણોને તેમજ પોતાની મુડીને સારા વ્યાજે દરદાગીના, મકાન અને માલ ઉપર સારા વ્યાજે ફેરવે છે અને તે તેમાંથી સારો લાભ ઉઠાવે છે. શરાફની મોટાઇનું પ્રમાણ તેના ફેલાવા ઉપર છે. જેમ શરાફની પેઢીઓ શાખાઓ વધારે તેમ તેની આબરૂ પણ વધતી જાય છે. મોટા શહેરોમાં સારા શરાફની પેઢીઓ હોય છે, એટલુંજ નહિ પણ જ્યાં પોતાની પેઢી કે શાખા ન હોય, ત્યાં પોતા જેવા બીજા શરાફને ત્યાં પોતાનું ખાતું રાખે છે અને ત્યાં તેની સાથે લેવડ દેવડનો ધંધો ચલાવ્યા કરે છે. શરાફના

ધંધામાં મૂળમાં અમુક પ્રમાણમાં પોતાની મુડી અને શેાળવલ્લા સેાના જેવી શુદ્ધ શાખ, ઉપરાંત સંસારનું અનુભવ જ્ઞાન હોવું જોઇએ.

સેાના ચાંદીનેા વેપાર

શરાફીની સાથે સેાના ચાંદીનેા વેપાર પણ સંકળાએલેા રહે છે. આ ધંધામાં મારવાડી વગેરે કેામેા રેાકાયેલી છે. જેને સેાના ચાંદીનેા ધંધેા હાથ આવી ગયેા હોય છે તે આમાં સારા ફાવે છે. લેાકેાને બહુધા અર્થશાસ્ત્રનું જ્ઞાન પૂરતું ન હોવાથી ઘણીવાર 'તંગી'માં આવવું પડે છે અને તે વખતે તેમને પેાતાના દરદાગીના વેચી સાટી ગીરેા મૂકીને પણ નાણાં લેવા પડે છે. અને આને માટે તેઓ આવા મારવાડી શરાફને ત્યાં જાય છે. મારવાડી તે દાગીનાને કસી બને તેટલે સસ્તે ભાવે તે દાગીના રાખે છે અથવા તેના ઉપર વ્યાજ તથા ધીરવાની રકમ સહેલાઇથી નીકળે તેટલી રકમ તેને આપે છે. આમ ધીરધાર વેચસાટ એ પણ શરાફીના ધંધા સાથે અમુક અંશે સંકળાયેલાં છે. આવી રીતે વેચાતા રાખેલા દાગીનાને પાછા આપીને વળી તે નવા દાગીનાની પેઠે સારી કિંમતે ગ્રાહકેાને લાગ આવ્યે વેચી પણ મારે છે !! આમ તેની લક્ષ્મીજ પછી તેા લક્ષ્મી લાવી આપવાનું કામ કરે છે.

હુંડી પત્રી

આજ કાલ લેાકેાને માલ લેવા ખાતર દેશ પરદેશ બહુ જવું પડે . એટલે રસ્તામાં જોખમ લેવા કરતાં પેાતાના ગામમાં સારા શરાફને ત્યાં નાણાં, ભરી તેની પાસેથી વેપારી હુંડી લેવાનું વધારે સલાહકારક સમજે છે. દેશાવરના વેપારીને મુંબઇ કલક-તાથી માલની ખરીદી કરવી હોય તેા તેઓ દેશના શરાફને ત્યાં નાણાં ભરીને તેની હુંડી મુંબઇ કલક-તાના શરાફ ઉપરની લે છે અને મુંબઇ કલકત્તા આવી તે નાણાં લે છે. હવે તેા આવું કામ શરાફ કરતાં પણ બેન્કેા મારફત વધુ કરવામાં આવે છે, અને ચેકનેા વહીવટ વધારે ચાલુ થઇ ગયેા છે. વળી બેન્કેાની શાખાઓ દરેક મેાટા શહેરેામાં હોય છે; બેન્કેાને પણ એક બીજી

બેન્કો સાથે સંબંધ હોય છે એટલે એક બેન્કનો ચેક બીજી બેન્ક મારફત વસુલ થઇ શકે છે.

એજ રીતે મુંબઇ કલકત્તાના વેપારીને દેશાવરમાં અનાજ રૂ વગેરે કાચો માલ ખરીદવા જવું હોય તો તે પણ નાણાં સાથે લઇ ન જતાં અહીંના શરાફને ત્યાં કે બેન્કમાં ભરે છે અને તેમની દેશાવરની શાખામાંથી તેને રૂપિયા મળે તેવી હુંડી વગેરે લે છે.

આગળ હુંડી બે જાતની હતી : (૧) નામ જોગી અને (૨) શાહ-જોગી. નામ જોગી હુંડીનાં નાણાં જેનું નામ નિશાન વગેરે લખ્યું હોય તેનેજ ચોકસાઇ કરીને અને તે પણ જામીનગીરી લઇનેજ આપવામાં આવે છે. આ જાતની હુંડી હવે બહુ જોવામાં આવતી નથી. બીજી શાહજોગી હુંડીનાં નાણાં ગમે ત્યાં અને ગમે તે લઇ શકે છે કેમકે તે વેચી શકાય છે. આમાં પણ જામીનગીરી આપવી પડે છે. ગમે ત્યાં અને ગમે તેને નાણાં મળી શકે તેથી આ જાતની હુંડીનો પ્રચાર વિશેષ છે. આ હુંડીમાં કાંઇ દર્શની એટલે દેખાડ પછી બીજે દિવસે તેનાં નાણાં મળી શકે તેવી અથવા ચાર, આઠ કે તેર, પંદર દિવસે મળે તેવી 'મુદતી' પણ હોય છે. દરેક શાહજોગી હુંડીપર 'શાહજોગી' એમ ચોખ્ખું લખ્યું હોય છે. જામીનગીરી લઇને નાણાં આપવાનાં હોય છે તેથી તેમ "ઠામ ઠેકાણું ચોકકસ કરીને નાણાં આપશો" એમ પણ લખ્યું હોય છે. વળી લાભાલાભની જવાબદારી હુંડી લખનારની હોય તો તે 'અમારા વતીની' એમ લખે છે અને આડતીઆ તરીકે લખી હોય તો 'તમારા વતીની' એમ લખે છે અને સાથે ઉમેરે છે કે "નિશાની કાગળ મળ્યે લખશું." છેવટે ગુમાસ્તે હુંડી લખી હોય તો તેની સહી ઉપરાંત શેઠ પોતે હુંડીની ઉપર કે નીચે "આ હુંડી સ્વીકારી નાણાં આપજો" એમ લખી સહી કરે છે. શેઠની આ સહીને 'માથું બાંધ્યું' એમ હુંડીની પરિભાષામાં કહેવાય છે. પછી પેઢી તરફથી બારોબાર કાગળમાં નિશાની વગેરે લખવામાં આવે છે.

આ જાતની હુંડી ક્યારેક ખેાવાઇ જાય કે ગેરવલ્લે પડે તેા હુંડી લખનાર તેને 'પેંઠ' (આગલી હુંડીની એક જાતની બીજી નકલ Duplicate) લખી આપે છે, અને તે પેંઠ ખેાવાઈ જાય તેા 'પરપેંઠ' અને 'પરપેંઠ' પણ ખેાવાઇ જાય તેા "કાગળ" લખી આપવામાં આવે છે. આમાં ઉત્તરેાત્તર આગલી હુંડી, પેંઠ અને પરપેંઠનેા ઉલ્લેખ કરવામાં આવે છે; કે જેથી હુંડીનાં નાણાં ભળતા માણસને અથવા બેવાર ન અપાઇ જાય તેવી દરેક કાળજી રાખવામાં આવે છે.

હવે હુંડીના નાણાં મેળવવામાં જે વિધિ કરવો પડે છે તે જોઇએ.

પહેલાં તેા હુંડી જેના ઉપર આપવામાં આવી હેાય તેને ત્યાં જઇ તે 'દેખાડવી' જોઇએ. દેખાડયા પછી દર્શની હેાય તેા બીજે દિવસે અને 'મુદતી' હેાય તેા તે મુદતે તેનાં નાણુ મળે છે.

કેટલીકવાર કેટલાક વ્યાજભૂખ્યા શરાફેા મુદત કરતાં પણ ચાર દહાડા મેાડા નાણાં આવે છે તેથી આ ચાર દહાડાને 'ભખ્ખાઇના' દિવસ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.

હુંડીઆમણ

બજારમાં નાણાની છત અછત ઉપર હુંડીના ભાવ વધે ઘટે છે. જો નાણાંની છત હેાય તેા ભાવ સેા ઉપર હેાય છે (Premium) અને જો નાણાંની અછત–નાણાભીડ હેાય તેા સેાની નીચે (Discount) રહે છે. છત કે અછત પણ ન હેાય તેા ભાવ સરભર સેાએ સેા (Par) રહે છે.

હુંડીમાં દેખાડની મિતિ લખી નાણા આપે છે ત્યારે તે હુંડી 'સ્વીકારાણી' એમ કહેવાય છે.

નાણા મળવાની મુદત પુરી થાય તે હુંડીને 'પાકેલી' કહેવાય છે.

જે હુંડી 'સ્વીકારાઈ' ન હેાય તે 'કેારી' કહેવાય છે. 'મુદતી હુંડી' માં આમ બને છે.

કોઇપણ કારણથી હુંડી 'સ્વીકારવામાં' ન આવી હોય તેમ સ્વીકારવાની 'ના' પણ ન પાડી હોય પરંતુ અમુક ખુલાસો આવ્યે નાણાં આપશું એમ જીવાડમાં આવે તેને 'ખડી' રાખી કહેવાય છે. મુદ્દત પાકયા પછી કોઇપણ કારણ વગર નાણા આપવામાં જેટલા દિવસ ઢીલ થાય તેટલા દિવસનું બજાર ધારા મુજબ સ્વીકારનારે વ્યાજ આપવું પડે છે.

'સ્વીકારાઇ' ગયેલી હુંડીનો કાગળ સ્વાભાવિક રીતે નકામો હોવાથી તે 'ખોખુ' કહેવાય છે.

બેન્કો અને પોસ્ટ ઓફિસની સગવડ

પરંતુ 'હુંડીમાં' આવી બધી પંચાત કરવી પડતી હોવાથી આ 'સગવડીઆ' જમાનામાં તેનો પ્રચાર ઓછો થતો જાય છે. બેન્કો આ જુની શરાફીની શોધિત વાર્ધિત આવૃત્તિ હોવાથી અને બેન્કોના ચેકનાં નાણાં તરતજ ઉભાઉભ મળી જતાં હોવાથી લોકો સ્વભાવિક રીતે હવે નાણાં એક બીજે ગામ લેવા દેવાં હોય ત્યાં આ બેન્કના ચેક મારફતજ વ્યવહાર કરે છે. વળી પોસ્ટ ઓફિસની પણ દરેક જગાએ સગવડ હોવાથી હજારો રૂપિયા રજીસ્ટર કવરમાં વીમા ઉતરાવીને, અને થોડી રકમ મનીઓર્ડર મારફત પણ મોકલી શકાય છે એટલુંજ નહિ પરંતુ માલની રીસીટ વી. પી. (Value payable) કરવાથી પોસ્ટ ઓફિસે માલનાં નાણાં વસુલ કરવાની જે સગવડ કરી આપી છે તેનો પણ લોકો મોટા પ્રમાણમાં લાભ લે છે. આ જમાનો વીજળીક ઝડપનો છે અને સુખ સગવડનો છે એટલે માણસને "જલદીથી સગવડ" જે રસ્તે મળે તે રસ્તો તે સ્વીકારે છે. મોટા વેપારીને તો હાલના સંયોગમાં બેન્કમાં ચાલુ ખાતું ખોલી તે દ્વારા ચેકથી નાણા લેવાં દેવાં એજ વધારે સગવડવાળું છે. બેન્ક તથા ટપાલખાતું આ જાતની સેવા બદલ પોતાનું મહેનતાણું (charge) લોકો પાસેથી વસુલ કરે છે; એટલુંજ નહિ પણ ટપાલખાતાંએ પણ દરેક શહેરમાં પોતાની પોસ્ટ ઓફિસમાં બેન્કના જેવાં ખાતાં ખોલ્યાં છે. ટપાલ ખાતાંએ 'હોમસેવીંગ' ખાતાની જે સગવડ

આપી છે તેનો લાભ લોકો સારા પ્રમાણમાં લે છે. આમા સાધારણ સ્થિતિના લોકો પોતાની બચત રકમ મૂકતા જાય છે અને તેથી તેમને મુડીની સહીસલામતી ઉપરાંત વ્યાજનો પણ લાભ મળે છે. વળી આ ખાતામાંથી ગમે ત્યારે જઇને જોઇતાં નાણાં ઉપાડી શકાય છે. માત્ર પોસ્ટ ખાતામાં 'ચેક'ની સગવડ નથી. વળી પોસ્ટ ખાતું અમુક બાંધી મુદતનાં કેશ સર્ટીફીકેટ પણ (હાલની જેમ બાર કે ઓછાં વધતાં વર્ષનાં) કાઢે છે કે જેમાં 'હોમ સેવીંગ' ખાતાં કરતાં વ્યાજ વધારે મળેછે પણ તેમાં ઠરાવેલી મુદત કરતાં નાણાં વહેલાં ઉપાડવામાં આવે તો વ્યાજનું નુકશાન ભોગવવું પડે છે. વેપારીએ બેન્ક તથા પોસ્ટ ઓફિસની આ જાતની સગવડ લક્ષમાં લઇ પોતાને ઉપયોગી લાગે તેવી રીતે તે સગવડનો લાભ લેવો.

આડત અને વછીઆતો.

મુંબઇ, કલકત્તા વગેરે શહેરોમાં તેમજ દેશાવરમાં કાચા માલનાં કેન્દ્રોમાં મોટા વેપારીઓ આડતનો ધંધો પણ ચલાવે છે. દેશાવરમાંના વેપારીને મુંબઇથી માલ લેવો હોય ત્યારે તે આગળ જોઇ ગયા તેમ, નાણાં અમુક શરાફને ત્યાં કે બેન્કમાં મુકી હુંડી કે ચેક લઇમુંબઇ આવે છે. અને ત્યાં પોતાના સગા સ્નેહી કે જાણીતા આડત્યાને ત્યાં ઉતરે છે. આ આડત્યા પોતાના આ દેશાવરના ગ્રાહક માટે ઉતરવા તેમજ જમવા વગેરેની સગવડો કરી આપે છે. અને તેને જોઇતો માલ લેવામાં મદદગાર થાય છે. અલબત આ સેવા બદલ તેનું 'કમીશન' તેમને મળેજ છે. દર વખતે દેશાવરના વેપારી આમ મુંબઇ આંટા મારવા આવતા નથી. ઘણીવાર તે પોતાના આડત્યા મારફત પણ માલ મગાવે છે. આવી રીતે દેશાવરના વછીઆતોને જોઇતો માલ મુંબઇથી મોકલ્યા કરવો અને જાતે આવે ત્યારે તેમની સેવા બરદાસ્ત કરવી એ પણ એક ધંધો થઇ પડયો છે. તેજ રીતે દેશાવરમાં અનાજ વગેરે કાચો માલ ખરીદવા માટે મુંબઇ જેવા શહેરોના વેપારી કે પેઢીના માણસ જાતે દેશાવરમાં જાય છે એટલે ત્યાંના આડત્યાઓ તેમની તેજ રીતે સેવા બરદાસ્ત કરે છે અને કાચો માલ લેવામાં મદદગાર થાય છે; અને

ઘણીવાર મુંબઇના વેપારીઓ કાગળથીજ અમૂક માલ અમુક પ્રમાણમાં ભાવ તાલ પૂછાવી નક્કી કરી તે દેશાવરના આડત્યા મારફત પણ ખરીદી મગાવે છે. દેશાવરના વેપારી પણ તેમની આ સેવા બદલ 'કમીશન' લેછે, કેમકે બધું 'કન્યાની કેડ' ઉપર હોય છે.

આમ જોતાં વ્યાપારનું ક્ષેત્ર કેવું વિસ્તૃત છે તેનો કંઇક ખ્યાલ આ ઉપરથી આવી શકે છે. મહેનતુ માણુસ પ્રમાણિકપણે તેને જે ધંધામાં 'રસ' કે 'શોખ' હોય તે ધંધો કરી તે ખુશીથી પોતાનું ગુજરાન ચલાવી શકે છે. વ્યક્તિગત રીતે કે બે ચાર કે તેથી વધારે વ્યક્તિઓની ભાગીદારીથી ધંધો ચલાવી પોતે પોતાના કુટુંબનું પોષણ કરી શકે છે એટલુંજ નહિ પણ ઉત્તરોત્તર તે બે ચાર કે વધારે બીજા માણસોને બેસવાની ડાળ આપી શકે છે. વેપારમાં પ્રમાણિક વેપારીએ એટલું ધ્યાન રાખવું જોઇએ કે તેના વેપારથી લોકોને 'નુકશાન' કદી નજ થવું જોઇએ, બલ્કે જેમના પાસેથી આપણે કમાણી કરતા હોઇએ તેમને પોતાના પૈસાના બદલ પ્રમાણ પુરતો કંઇ ને કંઇ લાભ મળવોજ જોઇએ તોજ તે વ્યાપાર બરકત વાળો થઇ શકે છે. ગ્રાહકોનું હિત જોનાર વેપારી વ્યાપારની શોભા અને મહત્તામાં વૃદ્ધિ કરનારો છે. આમ જોતાં અમુક જાતનો નિંદ્ય વેપાર તો સારો વેપારી નજ કરે એ આપમેળેજ સિધ્ધ થાય છે.

વહાણવટાનો ધંધો.

આપણા દેશમાં રેલ્વે તો હવે લગભગ બધી સરકારીજ થઇ ગઇ છે પરંતુ વહાણવટાનો ધંધો હજી પૂરતો ખીલેલો નથી. તેથી માલને લાવવા મોકલવા માટે તેમજ મુસાફરોને લાવવા લઇજવા માટે વહાણ તથા સ્ટીમરના ધંધાને પૂરતું ક્ષેત્ર છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ આપણો હિંદુસ્થાન દેશ બહુ મોટો હોવાથી બધા ભાગમાં રેલ્વે હજી પહોંચી શકી નથી તેથી દેશના અંદરના ઘણા ભાગમાં અવરજવરના વહેપાર માટે તેમજ માલની લાવલઇજા માટે સારો અવકાશ છે. વહાણવટાને

માટે આપણા દેશમાં સીંધીઆ સ્ટીમ નેવીગેશન જેવી કંપનીઓ થઇ છે તેથી ખુશી થવા જેવું છે. વળી લડાઇમાં આવી સ્વદેશી કંપનીની સ્ટીમરોનો ઉપયોગ થવાથી જુના વહાણવટાનો ધંધો ફરીથી ચાલુ કરવાનો પણ સારો મોકો મળ્યો છે તેથી કેટલાક સાહસિક ભાઇઓએ ભેળા મળી આવી વહાણવટાની કંપનીઓ ચાલુ કરી છે એટલુંજ નહિ પરંતુ આગળની પેઠે છેક આફ્રિકા એડન સુધી આપણા જુના વહાણો પાછાં જવાં આવવાં લાગ્યાં છે. આથી આપણા સ્વદેશી ધંધાઓમાં એક ઉપયોગી ઉમેરો થયો છે. આવા વહાણોમાં માલની અવરજવર સાથે મુસાફરોને પણ લઇ જવામાં આવે છે. હજી પણ આ વહાણવટાનો ધંધો વિશેષ ખેડવા જેવો છે અને તે દ્વારા આપણા દેશના ખારવા ભાઇઓ માટે સારૂં કામ મળવા લાગ્યું છે એટલુંજ નહિ પરંતુ વહાણો અને છેવટે સ્ટીમરો પણ અહીંજ બાંધવાનો ઉદ્યોગ પણ ચાલુ થયો છે તેથી તે આપણે દેશને બહુ લાભકર્તા છે. આથી સુતાર વગેરે કારીગર ભાઇઓને પણ સારા પ્રમાણમાં રોજી મળે છે.

બસ–ખટારા

દેશના અંદરના ભાગમાં અવર જવર માટે ઘણી બસ–ખટારા સર્વીસ ચાલુ થયેલી છે. આ ધંધો પણ ઠીક ખીલ્યો છે. પરંતુ આ ધંધામાં બસ–ખટારા વગેરે જે જોઇએ તે બધું આપણા દેશમાં બને તેવી પણ હિલચાલ સાથે સાથે થવી જોઇએ. જેમ સાઇકલો અહીં બનવા માંડી છે તેમજ મોટર સાઇકલો, તથા મોટર તેમજ ખટારાનાં ખોખાં, પછી એન્જીનો વગેરે વગેરે ધીરે ધીરે બનાવવામાં આવે તો દેશને તેથી ઘણો લાભ થવા સંભવ છે.

દશહજાર કરોડની યોજના

આપણા દેશના મોટા ઉદ્યોગપતિઓએ તેમજ અર્થશાસ્ત્રીઓએ દેશના ઉદ્યોગીકરણ માટે તેમજ ખેતી વગેરેના સુધારા માટે તથા સર્વ દેશ બાંધવોનું જીવન ધોરણ વધારી તેઓ સૌ વધારે સુખી થાય તેને

માટે જે દશ હજાર કરોડની વિશાળ યોજના કરી છે તેના ઉપર સૌ વેપારી ભાઈઓ લક્ષ આપી આપણા દેશનો વેપાર ઉદ્યોગ જે રીતે સમૃદ્ધ થાય અને તેથી આપણે આર્થિક સ્વરાજ મેળવી શકીએ તેને માટે આપણે બને તેટલું કરી છુટવું જોઈએ.

ઉદ્યોગોનું ખાસ (Technical) જ્ઞાન

આપણો દેશ વેપાર ઉદ્યોગમાં સમૃદ્ધ થાય તેને માટે તે તે ઉદ્યોગોના ખાસ (Technical) જ્ઞાનની ખાસ આવશ્યકતા છે. આપણા કેળવાયેલા યુવાનોએ પરદેશ જઈ એન્જીન વગેરે સંચા કામ કેમ બનાવવાં, તેમજ આપણને ઉપયોગી અને જરૂરી બધી ચીજો જે પરદેશથી આવતી હોય તે કેમ બનાવવી તેનો ખાસ અભ્યાસ પરદેશ જઈને કરવો જોઈએ. અને પછી આપણા મુડીદારોનો સહકાર સાધી તેનો ઉદ્યોગ ચાલુ કરવો જોઈએ. આ દિશામાં જાપાનીઓએ પરદેશ જઈ ઉદ્યોગોનું ખાસ જ્ઞાન લઈ જે રીતે પોતાના દેશમાં ઉદ્યોગો ઉભા કર્યા છે તે ખાસ ધડો લેવા જેવું છે. તેમની પેઠે આપણા યુવાનોએ પણ કમર કસી પરદેશના ઉદ્યોગોનું જ્ઞાન મેળવવું જોઈએ, જેથી આપણા દેશમાં આપણને જોઈતી બધી ચીજો આપણે અહીં બનાવી શકીએ. આપણે કાપડ તો બનાવીએ છીએ પણ તેનું સંચાકામ પણ આપણે અહીંજ બનાવવું જોઈએ. એજ રીતે આપણી રેલ્વેના એન્જીનો ડબા વગેરે પણ અહીંજ બનાવવાનાં મોટાં કારખાનાં ઉભા થવાં જોઈએ, કેમકે આપણા દેશમાં લોઢું તથા કોલસો તો નીકળેજ છે તો પછી આપણે જોઈતું સંચાકામ અહીંજ કેમ ન બનાવીએ? મોટરો, બસ, ખટારા અને એરોપ્લેનો પણ અહીંજ બનાવી શકીએ તેવું જ્ઞાન આપણે મેળવી લેવું જોઈએ. એટલુંજ નહિ પરંતુ મુડીદારોનો અને ખાસ જ્ઞાનવાળાઓનો સહકાર સાધી તે ઉદ્યોગો આપણે અહીં ઉભા કરવા જોઈએ. ટુંકમાં દેશમાંજ કાચો માલ પ્રભુ ઉપજાવે છે તેનો પુરેપુરો ઉપયોગ પણ આપણે અહીં કરવો જોઈએ. કાચો માલ બહાર મોકલાવી તેમાંથી બનેલો પાકો માલ ઘણી મોંઘી કીંમતે આયાત કરવો એ તો મુર્ખાઈની પરિસીમા ગણાય.

આપણે હવે જાગૃત થઇ સવેળા મોટા ઉદ્યોગો ઉભા કરવા એટલુંજ નહિ પરંતુ તેમાં વપરાતો બધો સામાન પણ અહીંજ બને તેવી યોજના કરવી જોઇએ. દેશનું ઉદ્યોગીકરણ કરવું અને ઉદ્યોગોને 'સ્વદેશી' બનાવવા એ એમાંજ આપણા દેશની ઉન્નતિ રહેલી છે. પાશ્ચાત્ય દેશોની હરોળમાં ઉભા રહેવાને આપણે આર્થિક ગુલામી ખંખેરી નાખી સ્વદેશી ઉદ્યોગો ઉભા કરવા જોઇએ એટલુંજ નહિ પરંતુ આપણી અકકલ હુશિયારીથી આપણા દેશમાં બનેલો માલ કાપડ વગેરે પરદેશી માલ કરતાં સસ્તો અને સારો થાય તે પણ આપણે જોવું જોઇએ. આપણે મોહ નિદ્રામાં, પ્રમાદમાં અને અજ્ઞાનમાં રહી આજ સુધી પરાધીન, પરસ્પર ઝઘડતા, અને સૌના ગુલામ બની સૌની પાછળ રહ્યા. હવે આપણે જાગૃત થઇ, સંપ સાધી ખંતથી વેપાર ઉદ્યોગોનું જ્ઞાન મેળવી આપણા દેશને આર્થિક રીતે સ્વતંત્ર બનાવીએ તોજ આપણું જીવન સાર્થક થયું ગણાય.



પ્રકરણ ૯ મું

વર્જ્ય વ્યાપાર



દારૂ માંસનો વેપાર

મનુષ્યને પરમાત્માએ જે સર્વ શ્રેષ્ઠ બક્ષીસ આપી છે તે 'બુદ્ધિ' છે. આ બુદ્ધિ વડે મનુષ્ય સારાસારનો તેમજ હિતાહિત વગેરેનો વિવેક કરી શકે છે અને પરિણામે તે સારૂં કે હિત હોય તે ગ્રહણ કરે છે અને અસાર અને અહિતકર હોય તેથી અળગો રહે છે. આથી 'બુદ્ધિ' એ આપણી સર્વોત્તમ મુડી છે એટલુંજ નહિ પણ ઇતર સર્વ પ્રાણીઓથી મનુષ્ય પ્રાણી આ 'બુદ્ધિ'ના પ્રતાપેજ સર્વશ્રેષ્ઠ અથવા સર્વનો સ્વામી ગણાય છે. બુદ્ધિ વિનાનો માણસ 'માણસ' નહિ પણ 'નર પશુ' કહેવાય છે. માટે મનુષ્યે પોતાનું મનુષ્યત્વ જાળવવા માટે આ બુદ્ધિ તત્વની પૂર્ણ કાળજી રાખવી જોઇએ. જે વસ્તુના સેવનથી આપણી 'બુદ્ધિ' બહેર મારી જાય કે આપણે મોહ પામી બુધ્ધિ વિનાના થઇ પશુ જેવા પામર થઇ જઇએ અને છેવટે આપણું **'સ્વતંત્રપણું'** પણ આપણે ગુમાવી બેસીએ એ વસ્તુને નવ ગજના નમસ્કાર કરવા જોઇએ એટલુંજ નહિ પરંતુ એવી મોહક વસ્તુનો ઓછાયો પણ લેવો જોઇએ નહિ.

'દારૂ' એ મોહક છે, નિશો ઉત્પન્ન કરનાર છે અને બુદ્ધિને ઉંઘાડી દેનાર છે માટે 'દારૂ' સર્વ ધર્મોમાં 'વર્જ્ય' ત્યાગવા યોગ્ય કહેવાય છે. આથી કોઇ પણ માણસે દારૂ પીવો નહિ, પાવો નહિ તેમજ

તેનો વેપાર પણ કરવો નહિ. જે લોકો દારૂ પીએ છે, પાય છે કે તેનો વેપાર કરે છે તે બધા 'પાપી' કહેવાય અને તેમને સૌને તે 'પાપનું ફળ ભોગવવું' પડે છે. માટે ભૂલ્યે ચુકયે પણ દારૂ પીવો નહિ, પાવો નહિ તેમજ તેનો વેપાર પણ કરવો નહિ એવી પ્રતિજ્ઞા દરેક સહૃદય મનુષ્યે કરવી જોઈએ. દારૂ એ પ્રત્યક્ષ 'સેતાન' કે 'અસુર' છે. તેના પંજામાં આવનાર આદમી કયારેય પણ છૂટી શકતો નથી અને તે આખરે હેરાન પરેશાન થઈ, હેવાનની પેઠે જીંદગીના શ્વાસ પૂરા કરી બેહાલ થઈ મરે છે!!

અફીણ ભાંગ તમાકુ વગેરે

એજ રીતે અફીણ, ભાંગ વગેરે બીજી નિશા કરાવનારી વસ્તુઓનો સંગ પણ મનુષ્યે કદી ન કરવો. અફીણ વગેરેના બંધાણીઓએ ઘરના ગરાસ ખોયા છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ પોતાના ઘરબાર પણ ગુમાવ્યાં છે. દારૂ અફીણ વગેરેના સેવનથી-વ્યસનથી લોકોને આર્થિક તેમજ શારીરિક અને આધ્યાત્મિક એમ ત્રણે જાતનું નુકશાન થાય છે અને છેવટે તેમનો સર્વનાશ થાય છે. માટે દારૂની પેઠેજ આ અફીણ ભાંગ તમાકુ વગેરેનું વ્યસન કોઈએ કરવું નહિ, કોઈને કરાવવું નહિ તેમ આ અફીણાદિનો વેપાર પણ ગમે તેવો લાભ થતો હોય તોયે ન કરવો. દારૂ, અફીણ વગેરે ચીજો વાપરવી, વપરાવવી કે તેનો વેપાર કરવો તેથી તો મરવું સારૂં. પેટ ન ભરાતું હોય તો પેટ ફોડી નાખવું. જો કે સારા વેપાર ધંધાની કયાંય પણ અને કયારેય ખોટ નથીજ અને પરમાત્મા સૌને ખાવા આપેજ છે એ સત્ય છે. દારૂ, અફીણ, ભાંગ, તમાકુ વગેરેના સેવન વિના માણસ કંઈ મરી જતા નથી કે દુઃખી થતા નથી બલ્કે તેના સેવનથીજ તે 'જીવતે મુઆ' જેવા થાય છે. માટે આવા શાપિત-હરામના ધંધા સાચું સુખ ઈચ્છનારે કદી પણ ન કરવા; એટલુંજ નહિ પરંતુ દરેક વિવેકી, પરોપકારશીલ માણસે તો અજ્ઞાન, મોહ કે કુસંગથી આવા અવળે રસ્તે ચડેલા ભાનભૂલા વ્યસની બંધાણી કે તેના વેપારીઓને હેતથી સમજાવી તેમને આવા વ્યસનોથી મુક્ત કરવા

બને તેટલા ઉપાય કરી છૂટવા, અને તેમને એવા ધંધાથી પણ મુકત કરવા. આથી તેમને ઇશ્વરના તેમજ માનવજાતના આશીર્વાદ મળશે, તેમનું જીવન ધન્ય બનશે અને 'તે પ્રભુનો પ્યારો' ગણાશે.

વેશ્યાગાર

એજ રીતે વિષયો પણ વિષ જેવા અને મોહ પમાડનારા છે એટલે જેને 'લોહી'નો વેપાર અથવા અનીતિનો વેપાર કહેવામાં આવે છે તે વ્યભિચારવર્ધક કુટણખાનાનો તેમજ નિર્દોષ બેન દીકરીઓને ભોળવી ઉઠાવી જવાનો અને યુવકો તથા યુવતિઓને આડે માર્ગે દોરવાનો ધંધો પણ તેટલોજ બલ્કે સૌથી વિશેષ પાપરૂપ અને નિંદ્ય છે. ઇશ્વરથી ડરનાર માણસોએ આવાં વ્યભિચારનાં કામ કરવાં નહિ, કરાવવાં નહિ કે તેવી જાતનું ઉત્તેજન મળે તેવું કામ કદી કરવું નહિ.

હિંસક વ્યાપાર

જેમાં પશુ વગેરેની હિંસા થતી હોય તેવા ધંધા પણ વર્જ્ય છે. દરેક પ્રાણીને જીવવાનો હક છે. માણસે પોતાના શોખની ખાતર નિર્દોષ મુંગા પ્રાણીની કતલ કરવી, કરાવવી, કે તેવો ધંધો કરવો તે પાપરૂપ છે. હિંસાનો નિષેધ દરેક ધર્મમાં કરવામાં આવ્યો છે, માટે કોઇએ પશુની હિંસા થાય કે કરવામાં આવે તેવું કરવું નહિ. ઘરડા કે માંદા પશુને પાળીએ નહિ અને તેને વેચી મારીએ તો તેની હિંસાજ થાય એ દેખીતું છે. આપણાથી પશુનું પાલન ન થાય તો રાખવું નહિ પણ રાખીને પછી પાળવાને બદલે સ્વાર્થ સરે એટલે તેને વેચી મારવું એથી આપણા જેવું કૃતઘ્ની કોણ કહેવાય? માટે આપણે કોઇ રીતે પ્રત્યક્ષ કે પરોક્ષ રીતે હિંસા કરવી કે કરાવવી નહિ તેમજ તેવા ધંધામાં નિમિત્ત થવું નહિ.

દારૂ-માંસની બનાવટો

પાશ્ચિમાત્ય પ્રજા કે જે ઘણે ભાગે માંસાહારી છે તેમજ મદ્યો પાસક છે તેના સંસર્ગમાં આવતાં આપણા દેશમાં દારૂ-માંસના સંસર્ગ-

ચાળી કેટલીક વસ્તુઓ આવવા લાગી છે એટલુંજ નહિ પણ તે વપરાવા પણ લાગી છે !! આથી ધનની સાથે ધર્મનો પણ નાશ થાય છે એટલુંજ નહિ પરંતુ તેટલે દરજ્જે આપણો નૈતિક અધઃપાત પણ થાય છે.

પરદેશી (Allopathic) દવાઓમાં દારૂનો ભાગ હોવાનું જણાય છે આથી તેવી દવા ધર્મપ્રેમી ભાઇઓએ વાપરવી નહિ, તેમ 'સ્વદેશી'ની દ્રષ્ટિએ જોતાં પરદેશી દવાના પ્રચારથી દેશને આર્થિક નુકસાન થતું હોવાથી તેનો વેપાર પણ દેશના હિતમાં નથી.

હમણા હમણાંમાં આવા પરદેશી જેવી (Allopathic) દવાઓ અહીં બનાવવાનાં કારખાનાં (Pharmacy) થયાં છે તેથી તેને 'સ્વદેશી' એવું નામ મળી શકે પણ તેમાં દારૂ વગેરેનો ભાગ આવે છે તેથી તે ધર્મ નીતિને બાધરૂપ તો ખરીજ.

એજ રીતે કેટલીક જાતનું પોલીશ ચકચકિત પરદેશી કાપડ આવે છે તેમાં પણ ચરબી વગેરે વાપરવામાં આવે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ દેખાદેખીથી અને આપણા અજાન ભાઇઓની મોહવૃત્તિને પોષવા આપણી અહીંની મીલો પણ 'ચરબી' વાપરતી હોવાનું સંભળાય છે તો સ્વધર્મપ્રેમી ભાઇઓએ તેવી જાતના કાપડને ઉત્તેજન આપવું જોઇએ નહિ.

તકલાદી માલ.

વળી કેટલીક જાતનો તકલાદી માલ પરદેશથી આવે છે, ખાસ કરીને જાપાનનો માલ 'માલ' વિનાનો અને 'પૈસા પાણીમાં જાય' એવો જે માલ આવતો હોય તેને જરા પણ ઉત્તેજન આપવું નહિ. બનતાં સુધી દરેક માણસે પ્રાણની પેઠે 'સ્વદેશી વ્રત' પાળવું એટલે કે પોતાના દેશમાંજ બનેલો માલ વાપરવો અને તેવા 'સ્વદેશી' માલનોજ વેપાર કરવો પણ 'પરદેશી માલ'નો વેપાર બનતાં સુધી નજ કરવો. તેમાં પણ જે માલથી આપણા પૈસા 'પાણીમાં જતા' હોય તેવા તકલાદી માલનો તો જરૂર બહિષ્કારજ કરવો. કચકડા કે કાચના રમકડાં. કાચની અંગડીઓ અને વાસણો આર્થિક દ્રષ્ટિએ તેમજ 'સ્વદેશી'ની દ્રષ્ટિએ લેવા

યોગ્ય ન કહેવાય, ત્યારે કાગળનાં રમકડાં તો કેમ જ લેવાય ?

સીગરેટ વગેરે

સીગરેટ તો તમાકુની સાથેજ ત્યાગવા જેવી છે છતાં તેનાથી તે છૂટી શકે તેમ ન હોય તો બીડી કે દેશી સીગરેટથી ચલાવવું, પણ પરદેશી સીગરેટ વગેરેના વ્યસનમાં ફસાવું નહિ.

ચા

એજ રીતે 'ચા' કે જેમા અજીર્ણનો પટ આવે છે તે વાત હવે કોઇથી અજાણી નથી. તેનો ઉપયોગ કે વેપાર બન્ને વર્જ્ય છે. ચાથી તો હવે સૌએ ચેતવા જેવું છે. છેક નાના નાના ગામડામાં ગરીબોને ઘેર પણ ચા પહોંચી ગઇ છે. આથી દુધ, દહીં અને છાસ કે જે લોકોને આરોગ્યદાયી તથા પોષક પીણાં હતાં તે બંધ થતાં જાય છે અને લોકો ચાની બદીમાં સપડાતા જાય છે. આના પ્રચારથી લોકોને શારીરિક તથા આર્થિક નુકસાન પારાવર થતું જાય છે. આથી સૌએ ચેતવા જેવું છે; ખાસ કરીને દેશનેતાઓએ ચાના બહિષ્કારની હિલચાલ ઉપાડી લેવી જોઇએ. પત્રકારોએ પણ ચાનો પ્રચાર અટકાવવા પોકાર ઉઠાવવો જોઇએ અને ધર્મના આગેવાનોએ પણ પોતાના અનુયાયીઓને આ ચાનો ત્યાગ કરવાની પ્રતિજ્ઞા લેવરાવવી જોઇએ. આમ થાય એટલે ચાનો નિંદ્ય અને વર્જ્ય વેપાર પણ આપોઆપ બંધ થઇ જશે.

આયાત નિકાશનો વેપાર,

આયાત નિકાશનો વેપાર પણ હમણા સારા પ્રમાણમાં ચાલે છે. આયાત નિકાશ (Export-Import)થી કમીશન મળે છે. તેનાથી ઘણા વેપારીઓ અને કેટલીક કંપનીઓ આ ધંધામાં જોડાયેલાં છે. 'સ્વદેશી'ની દ્રષ્ટિથી 'પરદેશી' માલની આયાત કરવી હિતકર નથી તેથી તેવા માલની આયાતમાં નિમિત્ત થવું એ દેશભકતને લાજીમ નથીજ. તેમાં પણ જે ધંધા દેશમાં ચાલી રહ્યા હોય અને જે માલ દેશમાં બનતો હોય તેવો માલ બહારથી 'પરદેશ'થી આયાત કરવો કે કરાવવો

એ તો દેશદ્રોહજ ગણાય. કાપડ, સાઇકલ તથા બીજા સંચાઓ, તેમજ દવા વગેરે જે ચીજો અહીં બને છે તેવી ચીજો માલ બહારથી કદી પણ આયાત કરવો નહિ, કેમકે તેમ કરવાથી દેશના ઉદ્યોગો ભાંગી પડે. હજી આપણા ઉદ્યોગો બચપણમાં છે તેથી તેને 'રક્ષણ'ની જરૂર છે, અને તે સ્હેલાઇથી 'પરદેશી'ની હરિફાઇમાં ઉભા રહી શકે તેમ નથી તેથી તે ઉદ્યોગોને—માલને રક્ષણ આપવું જોઇએ, અને તેને માટે 'પરદેશ'થી તેવો માલ કદી પણ મગાવવો નહિ. ખાસ કરીને દેશપ્રેમીભાઇઓ 'પરદેશી' માલ 'સ્વદેશી' માલથી ગમે તેવો સસ્તો અને સારો હોય તો પણ તે નજ ખરીદવો એવી દૃઢ પ્રતિજ્ઞા લે તો 'પરદેશી' માલના વેપારીના હાથ પગ ભાંગી જાય અને તેવો માલ આવતો આપોઆપ બંધ થઇ જશે.

માત્ર થોડા કમીશનની ખાતર આપણા કેટલાક ભાઇઓ 'સ્વદેશી' ઉદ્યોગોને ભોગે 'પરદેશી માલના' પ્રચારમાં કુહાડીના હાથા બને તેથી તો સૌને શરમાવું પડે તેવું છે. આપણે તેવા ભોળા ભાઇઓને સમજાવીને તેમને તે પરદેશી માલના પ્રચારના નિંદ્ય કામથી અટકાવવા જોઇએ.

અનાજની તથા કાચા માલની નિકાસ

'પરદેશી માલ'ની આયાત જેમ બને તેમ ઓછી કરી સ્વદેશી ઉદ્યોગોને પોષણ આપવું જેટલું જરૂરી છે તેટલું જ અનાજ જેવા કાચા માલની નિકાસ ન કરવાનું પણ જરૂરી છે. આજે દેશમાં 'છતે દાણે દુકાળ' જેવું વર્તાઇ રહેલું છે, તેનું કારણ અનાજની અવિચારી નિકાસ જ છે. પરદેશની મોટી પેઢીઓને અનાજની નિકાસ કરાવવામાં આપણા ભાઇઓ 'કુહાડીના હાથા' બને છે. તેમણે વિચાર કરવો જોઇએ કે "ઘરનાં છોકરાં ઘંટી ચાટે અને ઉપાધ્યાને આટો" એ નીતિ શું સારી છે? હાલ ભારતવર્ષનું વસ્તી પ્રમાણ વધ્યું છે, તેમજ લડાઇના સંયોગો છે તેથી અનાજની નિકાસ ન થવા દેવામાંજ સૌનું હિત છે.

તેજ પ્રમાણે રૂ વગેરે બીજો જે જે કાચો માલ અહીંના ઉદ્યોગોને જરૂરી જણાય તેની નિકાસ કરવી નહિ કે કરાવવામાં નિમિત્ત થવાનો વેપાર કરવો નહિ. તે પણ દેશહિતની દૃષ્ટિએ વર્જ્યજ છે. +



+ વર્જ્ય વ્યાપારોની હારમાળા લંબાવી શકાય છે પરંતુ અત્રે મુખ્ય મુખ્ય વ્યાપાર કે જે ભારતવર્ષના હિતને બાધક છે તેનો સંક્ષિપ્ત નિર્દેશ કર્યો છે. દરેક સહૃદય ભારતવાસીએ પોતાના આત્માના અંતર્નાદને માન આપી ભારતવર્ષનું હિત સધાય તેવો વ્યાપાર કરવો અને તેનું અહિત થાય તેવા વ્યાપારથી અળગા રહેવું.

પ્રકરણ ૧૦ મુ

લીમીટેડ કંપનીઓ



બહુતાંતણુ બળીઓ.

'ટીપે ટીપે સરોવર ભરાય !' 'ઝાઝા હાથ રળિયામણા,' અને 'બહુતાંતણુ બળિયો' એ કહેવતો સંપ સહકાર અને સંગઠનથી થતા લાભોનું સમર્થન કરે છે. આપણા શરીરનું આરોગ્ય અને આપણું જીવન, એ આપણા સર્વ અંગોના પરસ્પરના સહકારનેજ આભારી છે. હાથ, પગ, આંખ, કાન, નાક વગેરે સર્વ ઈંદ્રિયો શરીરના પોષણમાં પોતાનો ફાળો આપે છે તેથી આપણું શરીર કાર્ય સાધક રહ્યા કરે છે અને ઈંદ્રિયોને તેમની સેવા બદલ સામું પોષણ આત્મા તરફથી મળ્યા કરે છે. એક માણસ કરી કરીને કેટલું કરે ? વળી એક માણસ ગમે તેવા તાલેવાન હોય તોય તેની એકલાની મુડીથી મોટો વેપાર કે ઉદ્યોગ-નજ ચાલી શકે. વળી એક માણસ ગમે તેવો બળવાન કે બુદ્ધિવાન હોય તોયે તે સમાજની બધી જરૂરીઆતો પૂરી પાડી શકે એવા બધા પ્રકારના વેપાર ધંધા નજ કરી શકે એટલુંજ નહિ પરંતુ તે બધે ઠેકાણે કામ પણ ન કરી શકે. એક નાની સરખી હાટડી ચલાવવી હોય તોયે તે દુકાનદારને જમવા વગેરે જવું પડે કે માલ ખરીદવા જવું પડે કે સાજો માંદો થાય ત્યારે તેને બીજાની જરૂર પડેજ છે. માટે વેપાર ધંધામાં એકથી બે ભલા એ સિદ્ધ વાત છે.

હવે આ બીજો માણસ કે બીજા વધારે માણસો નોકરીઆત રાખવા તે કરતાં તે બીજો કે બીજા માણસો તન મન અને ધનથી તે વેપાર ધંધામાં જોડાય તો તેમને તે ધંધામાં સ્વાભાવિક હિતબુદ્ધિ (Interest) બંધાય અને તે ધંધાના લાભલાભમાં પોતાનો લાભલાભ જોવાથી તે ધંધો તે લાભદાયી થાય તેવા બધા ઉપાય તે ઉમંગથી યોજે છે.

નાણાનું શાસ્ત્રીય રોકાણ.

વળી અર્થશાસ્ત્રના સિદ્ધાંત પ્રમાણે મુડીદાર માણસે એકજ જગ્યાએ કે એક ધંધામાં પોતાની બધી મુડી રોકવી ન જોઇએ, પરંતુ દરેક ધંધાની પ્રગતિ વગેરે જોઇ નોખા નોખા ધંધામાં-કંપનીમાં મુડી રોકવી એ વધારે હિતકર છે. વળી એમ પણ બને છે કે એક વ્યક્તિની પાસે મુડી છે પણ અમુક લાભદાયી ધંધાનું 'ખાસ જ્ઞાન' (Technical knowledge) નથી; ત્યારે બીજી તરફ એક કેમીસ્ટને-દવા સાબુ વગેરે બનાવનારને-ધંધાનું અમુક ચીજો બનાવવાનું ખાસ જ્ઞાન છે પણ તેમાં જોઇતી મુડી નથી. આથી આવા મુડીદારનો અને આવા ખાસ જ્ઞાનવાળાનો શુભ સંયોગ સધાય તો તેમાં તે બન્ને શ્રેય છે. આ અંધપંગુ ન્યાયે પણ ઘણા ધંધા સફળતા પૂર્વક ચાલી શકે છે. છતાં પ્રગતિના આ જમાનામાં મોટા ઉદ્યોગો હંમેશાં લીમીટેડ કંપની દ્વારા મોટી મુડીથી ચલાવવા જેવા છે, કેમકે પરદેશમાં પાશ્ચિમાત્ય પ્રજા સેંકડે નવાણું ટકાનો ધંધો આ જાતની લીમીટેડ કંપની દ્વારા કરતી હોવાથી તેના માલની જાત અને ભાવમાં સ્વભાવિક હરિફાઇ કરવી પડે છે. તેથી આપણા દેશમાં પણ લીમીટેડ કંપની મારફત જો મોટા ઉદ્યોગો ચલાવવામાં આવે તો મુડી, ખાસ જ્ઞાન વગેરેની મદદથી તે કંપનીનો માલ સસ્તો અને સારો નીકળી શકે છે એટલુંજ નહિ પણ તે પરદેશની માલની અપેક્ષાએ મોંઘો કે નબળો પણ નહિ હોય. આમ છે એટલે આપણા દેશમાં મોટા ઉદ્યોગો ચલાવવાને લીમીટેડ કંપનીઓજ મોટા પ્રમાણમાં ઉભી કરવાની આવશ્યકતા છે.

મર્યાદિત જવાબદારી

ખાનગી વ્યકિતના વેપાર ધંધામાં લાભાલાભ અને સુખદુ:ખ પણ છે. એમ તો સંસારમાં ગમે તે કરો, નાનો વેપાર કે મોટો વેપાર તેમાં લાભાલાભનો સંભવ લગભગ એક સરખો જ રહે છે, પરંતુ પાશ્ચાત્ય પ્રજાએ એવું નિર્ભય અર્થશાસ્ત્ર ફળવ્યું છે કે માણસને ધંધાના લાભાલાભથી સર્વાંશે દાઝવું પડે નહિ. ખાનગી વેપારીને ખોટ જાય તો તેને આબરૂની ખાતર લેણદારનાં નાણાં દરદાગીના, ઘરબાર પણ વેચ્યા સાટીને ભરવાં પડે છે; એટલે- તેને ઘર ઉઠી આફત આવે છે. ખાનગી ભાગીદારીમાં પણ ખોટ આવે ત્યારે બધા ભાગીદારો એ બધું કરજ તેજ રીતે દરદાગીના કે ઘરબાર વેચીને પણ ભરવું પડે છે. આમ વ્યકિતગત વેપારમાં કે પંત્યાળા વેપારમ વેપારીને પોતાનું સર્વસ્વ ખોવાનો ભય રહ્યાજ કરે છે; માટે લીમીટેડ કંપનીઓની મર્યાદિત જવાબદારીવાળા ધંધામાં ઘર સુધી આગ લાગતી નથી; તેમાં તો જેટલી થાપણ કાઢવામાં આવી હોય તેટલીજ જવાબદારી તે કંપનીની ગણાય છે. કંપનીના ભાગીદારોની જવાબદારી પણ તેમના ભાગ (Share) પુરતીજ હોય છે. એટલે ભાગીદારે (Shareholder) જો તેના શેરની પૂરેપૂરી રકમ આપી દીધી હોય તો પછી તેણે કંપનીને ખોટ જાય તો ગે બીજુ કંઇ ઘરમાંથી કાઢી આપવાનું રહેતું નથી; પરંતુ જો શેરનાં નાણાં પૂરાં ભરપાઇ ન થયાં હોય અને અમુક હપ્તા બાકી હોય તો તેણે હપ્તા પૂરા કરવા જોઇએ. મતલબ કે લીમીટેડ કંપનીમાં ભાગીદારે શેરનાં નાણાં પૂરાં ભરવા જેઇએ. અને આ પ્રમાણે શેરનાં નાણાં પૂરાં ભર્યા પછી તેની તેથી વિશેષ કંઇ પણ જવાબદારી રહેતી નથી.

પંચ ત્યાં પરમેશ્વર.

વળી વ્યકિત કરતાં સંસ્થાની પ્રતિષ્ઠા વધારે ગણાય છે. વેપારના ક્ષેત્રમાં પણ ખાનગી શરાફની શાખ કરતાં બેન્કની શાખ સ્વાભાવિક રીતે

વધારે હોય છે. આ બાબત સિદ્ધ કરવાની આવશ્યકતા નથી કેમકે લોકો હવે બેન્કોમાં દોડી દોડીને નાણાં મુકવા જાય છે અને તેટલા પ્રમાણમાં શરાફને ત્યાં એ થાપણ રાખનારાનું પ્રમાણ ઉત્તરોત્તર ઓછું થતું જાય છે. બધા શરાફો થાપણ રાખતી વખતે તો સ્વાભાવિક રીતેજ બહુંજ વિનયથી અને મીઠી વાણીથી થાપણદારોનું સ્વાગત કરે છે પરંતુ જ્યારે થાપણદાર તેની થાપણ પાછી લેવા આવે ત્યારે બધા શરાફો એક સરખા વિનયવાળો તેમજ પ્રમાણિક વર્તાવ કરતા નથી. ત્યારે બેન્કોમાં આજે હજારો રૂપિયા મુકો અને કાલે તે ઉપાડી લો તેમાં બેન્કના વર્તનમાં જરા પણ ફેર પડતો નથી. આથી લોકો હવે બેન્ક તરફ જેટલા આકર્ષાય છે તેટલા હવે ખાનગી શરાફ તરફ નથી આકર્ષાતા બલ્કે ખાનગી શરાફો ઘણા લોકોની થાપણ ઓળવતાં અચકાતા નથી અને 'નાગા' થઇને ઉભા રહે છે, લોકો બિચારા પોતાના નાણાં લેવા જાય ત્યારે 'કાલે આવજો' 'બે દહાડા પછી આવજો,' 'શું ઉતાવળ છે'! 'કાંઇ ગામ મુકીને ભાગી ગયા છીએ?' આવા અનેક પ્રકારના તોછડા જવાબો આપી બિચારા ભોળા થાપણવાળાઓને લાંબી કસે ધવરાવતા રહે છે અને પછી તેને નવરાવી પણ નાખે છે; એટલે હવે તો લોકોએ પોસ્ટ તથા બેન્કમાંજ રૂપિયા મુકવા એજ હિતકર છે. આ તો સાધારણ સ્થિતિવાળા ગ્રહસ્થની વાત છે. પણ જેમની પાસે ઠીક ઠીક મુડી હોય, તેમણે જોઇ વિચારીને અથવા કોઇ સગા સ્નેહી જાણકારની સલાહ લઇને સારી પ્રતિષ્ઠા પાત્ર કંપનીના શેરોમાં નાણાં રોકવાં વધારે સારાં છે. એથી પણ આગળ વધીને પોતામાં જો કોઇ ખાસ ધંધાની આવડત હોય, કે કોઇ ધંધાનો અનુભવ મેળવ્યો હોય અને પોતે તેમાં મૂડીનો સહકાર મળે તો તે ધંધો સારો ખીલાવી શકે તેમ હોય તો તેણે પોતેજ લીમીટેડ કંપની ઉભી કરવી અને તેના શેરો પોતે રાખવા અને બીજાઓ પાસે ભરાવવા. એકંદર જોતાં લીમીટેડ કંપનીઓ દ્વારા મોટા વેપાર ઉદ્યોગો ઉભા કરવામાંજ દેશનું શ્રેયસ્ છે. મીલો, બેન્કો, વીમા કંપનીઓ, ફાર્મસીઓ વગેરે

ધંધાઓ લીમીટેડ કંપનીના પ્રતાપેજ ઉભા થયેલા છે. આજે મુંબઇ કલકત્તા જેવાં મોટાં શહેરોમાં બેન્કોના તેમજ વીમા કંપનીઓ વગેરેનાં આલિશાન મકાનો શહેરની શોભામાં વૃધ્ધિ કરી રહ્યાં છે. મોટી કંપનીઓના તેમજ મીલોના મકાનોમાં પણ લાખોની મુડી રોકાયલી છે. વળી આ કંપનીઓ દ્વારા લાખો માણસોને રોજી મળે છે અને હજારો શેર હોલ્ડરોને તેમના નાણાંનું વ્યાજ (Dividend) મળ્યા કરે છે. મીલો જેવા મોટા ઉદ્યોગમાં રોકાનારા મજૂરોને આરોગ્યની દ્રષ્ટિએ જોઇએ તેવી સગવડ હજી ન મળી હોય અથવા તેમાં મજુરો ઘસડાઇ આવવાથી ગામડાં ભાંગતાં જતાં હોય વગેરે કારણે કેટલાક સહૃદયી આગેવાનોને આવા મોટા ઉદ્યોગો મુંઝવતા હોય તો પણ હવે 'પીછેહઠ કોઈ પણ પ્રકારે પાલવે તેમ નથી.' ઘડિયાળના કાંટા જે આગળ ચાલી ગયા તે પાછળ મુકાઇ શકે તેમ નથી એટલે એ ઉદ્યોગોને વધારે સારી રીતે કેમ ચલાવવા એજ વિચારવું રહે છે. બાકી પાશ્ચિમાત્યોના સંસર્ગથી આપણે ત્યાં પણ હવે યંત્રયુગ પ્રવર્તવા મંડયો છે તે હવે કોઇ રીતે ટાળી શકાય તેમ નથી. આમ અનેક રીતે વિચારતાં લીમીટેડ કંપનીઓ દ્વારા મોટા ઉદ્યોગો ક્રમે ક્રમે વધારતા જવા એજ સિદ્ધાંત ફલિત થાય છે. હવે આપણે લીમીટેડ કંપની કેમ ચાલુ કરવી તે જોઇએ.

કંપનીનું મંગળાચરણ.

ઘણીવાર એવું બને છે કે એક દવાનું કારખાનું એક કેમીસ્ટ ભાઇ ચલાવે છે કે તેલની ઘાણીઓ (Oil mill) એક ભાઇ ચલાવે છે અને તેમાંથી સાબુ વગેરે તે બનાવે છે. આમાંથી તે નફો પણ મેળવે છે. પણ પછી તેને પોતાને તેમજ તેના સગાસ્નેહીઓને એમ લાગે છે કે આ ધંધાને વિકસાવ્યો હોય તો સારૂં. આથી તે અને તેના સ્નેહીઓનું એક મંડળ ઉભું થાય છે. આ મંડળમાં તેઓ કેટલાક મોટા મુડીદારો તથા નામાંકિત ઉદ્યોગપતિઓને પણ આકર્ષી લાવે છે. નામાંકિત વ્યકિતઓને કમાણીની સાથે 'નામ'નું પણ એક જાતનું આકર્ષણ

રહ્યા કરે છે. આથી જ્યારે ઉપર જણાવેલા ભાઈઓ તેમની પાસે પોતાની હકીકત સાથેની (Facts & figures) યોજના રજુ કરે છે, ત્યારે તે નામાંકિત શેઠ પણ તેમાં પોતાનું નામ આપવાની ઉદારતા દર્શાવે છે અને લાયકાતના તેમજ કયારેક તેથી પણ વધારે સારી સંખ્યાના શેરો લેછે એટલુંજ નહિ પરંતુ બીજાઓને લેવરાવે પણ છે. આમ ખાનગી રીતે એકબીજાને મળીને સમજાવીને બધું કામ નેપથ્યમાં ગોઠવાઇ જાય છે અને પછી તેઓ પોતાની યોજના સાથે જાહેરમાં (Public) આવે છે !!

રજીસ્ટ્રેશન.

ઉપર જણાવ્યા પ્રમાણે ખાનગીમાં ઉપરોક્ત ધંધાને વિકસાવવાની યોજના નકકી થયા પછી તે યોજના (Prospectus) ને કાયદા પ્રમાણેનો સ્વાંગ પહેરાવવા સોલીસીટર પાસે લઇ જવામાં આવે છે. પરંતુ આથી લીમીટેડ કંપની ઉભી કરવામાં દરેક વખતે આવા 'પાયા' વાળો ચાલુ ઉદ્યોગ હોવોજ જોઇએ એવી ખાસ આવશ્યકતા નથી. કેવળ નવા ધંધાઓ પણ ઉભા કરી શકાય છે. પણ એ રીતે નવા ધંધા ઉભા કરવામાં તે ધંધાના ખાસ જ્ઞાનવાળાનો સહકાર વગેરેનો ઉલ્લેખ યોજનામાં આવશ્યક છે, કે જેથી તે ધંધો કેવી રીતે કરવાથી તેમાં કેવો લાભ મળવાનો સંભવ છે એ બધું વિગતવાર લોકોને સમજાવવું પડે છે. જો ચાલુ ધંધો લીમીટેડમાં ફેરવી નાખવો હોય તો તે ધંધો કઇ શરતે નવી કંપની ખરીદી લેછે અને તેના સંચાલકો (Managing agents) કોણ થાય છે ? મેનેજીંગ એજંટનું વ્યકિતગત કે કંપની રૂપે મેનેજીંગ એજંટની ફાંoનું તેમાં કેવું હિત છે તેને મહેનતાણું પગાર તેમજ કમીશન રૂપે શું આપવાનું છે વગેરે બધું નક્કી કરવાનું હોય છે. આને માટે સરકારે ઇન્ડીઅન કંપનીનો કાયદો (Indian Companies Act.) ઘડયો છે, કે જે પ્રમાણે દરેક લીમીટેડ કંપનીએ બધો વિધિ કરવો પડે છે. સોલીસીટરની પેઢીઓ આ બધું કામ અમુક લવાજમ લઇ કરી આપે છે. દરેક કંપની આ

પ્રમાણે સરકારમાં રજીસ્ટર કરાવવી જોઇએ.

શેરો ભરાવવા.

આવી જાતની લીમીટેડ કંપની પણ બે પ્રકારની હોય છે. કેટલીક પ્રાઇવેટ લીમીટેડ હોય છે એટલે કે તેના શેરો થોડી ખાનગી વ્યકિતઓ પોતપોતામાંજ લઇ લેછે અને જાહેર પ્રજાને તેના શેરો લેવાનું કહેવામાં આવતું નથી. ત્યારે બીજા પ્રકારની કંપની પબ્લીક લીમીટેડ હોય છે. તેના શેરો જાહેર પ્રજાને લેવાની છૂટ હોય છે. આમાં પણ પ્રથમ પંકિતની પબ્લિક લીમીટેડ કંપનીઓ કંપનીના મોટા ભાગના શેરો કોઇના દ્વારા લઇ લેછે (Underwrite) અને માત્ર નામનાજ શેરો અને તે પણ અમુક મુદત સુધીજ જાહેર પ્રજાને લેવા માટે રાખવામાં આવે છે. કંપનીના આગેવાન સંચાલકો (Directors) નું મંડળ (Board) જેટલું વધારે પ્રતિષ્ઠિત હોય છે તેટલી ઝડપે તે કંપનીના શેરો ઉપડે છે એટલું જ નહિ પણ કેટલીક કંપનીના શેરો તો શરૂઆતથીજ વધારે ભાવથી (Premium) લેવા માટે પણ જાહેર પ્રજા પડા પડી કરે ત્યારે જાણવું કે તે કંપનીની પૂર્ણ પ્રતિષ્ઠા પર સુવર્ણ કળશ ચડી ગયો છે ! !

પરંતુ 'ખાલી ચણો વાગે ઘણો' એ ન્યાયે આવા વધારે ભાવના શેરોવાળી કંપની તરતમાંજ ફડચામાં ગયેલી છે એવા દાખલા પણ કંપનીના ઇતિહાસમાં નોંધાયેલા છે એટલે માણસોએ 'આંધળિમાં' કે કયાંય 'કેસરિયાં' કરવા જેવું નથી. શાણા પુરૂષો કયારેય પણ 'પ્રવાહ પતિત' થતા નથી, તેઓ કેટલીક વખત તો તટસ્થ રહે છે અને પ્રવાહમાં ઝંપલાવનારાઓની સ્થિતિ તથા પ્રવાહનું પૂર, ઝડપ ઉંડાઇ વગરે બારીકીથી જોયા કરે છે. એટલે તે શેરદલાલોનાં ગીલ્ટ વાળાં વચનોથી તરત મોહિત થતા નથી. તેઓ કંપનીના પ્રોસ્પેકટસનો અભ્યાસ કરે છે અને ઘણીવાર તો કંપનીને શરૂ પણ થવા દે છે અને તેનો ફતેહમંદ કારોબાર જોયા પછીજ તેના શેરો લેછે. આમ ધીરજ રાખી શેરો લેવામાં પણ લાભાલાભ તો છેજ. કેટલીક કંપનીના શેર

તેના સારા વ્યાજ (Dividend) માટે લેવા યેાગ્ય હેાય છે, ત્યારે કેટલીક કંપનીના શેરેાની ભાવની વધઘટને લીધે લેવા યેાગ્ય હેાય છે. સારૂં વ્યાજ આપતી હેાય કે આપવાની સારી આશા હેાય તેમાં તેા નાણાં રેાકવાની (Invest) દ્રષ્ટિએ તેના શેરેા લેવા યેાગ્ય છે. આવી કંપનીના શેરેા લઇને ઘરમાં રાખી મૂકવા એજ ડહાપણ ભરેલું છે. ખાસ કરીને ધંધામાંથી નિવૃત્ત થયેલા માણસેા માટે આવી જાતનું વ્યાજ (Dividend) મળ્યા કરે તેવું રેાકાણ આશીર્વાદ રૂપ છે. બીજી તરફ શેરેાની લે–વેચ કરવાનેા પણ એક ધંધેા થઇ પડ્યેા છે. આમાં શેર બજારના અનુભવની આવશ્યકતા છે અને તેવા અનુભવવાળાએાએ મંદીમાં શેરેા ખરીદી તેજી થાય ત્યારે તે વેચી નાખવા.

ટુંકમાં તે કંપનીના સંચાલકેાએ અને તેમના સ્નેહીએાએ કંપનીના શેરેા જલદી ભરાઇ જાય તેવી રીતની જાહેરાત કરવી જોઇએ. સારા શેર દલાલેાનેા સહકાર મેળવવેા જોઇએ અને મુડીવાળાએાને મળી કરીને કંપનીના શેરેા જલદી ભરાવી લેવા જોઇએ; એટલું જ નહિ પરંતુ પેાતાની કંપનીના સેાદા શેર બજારમાં ચાલુ રહ્યા કરે તેવેા પણ પ્રબંધ કરવેા જોઇએ. કંપનીની શ્રેષ્ઠતા જેમ તેના સારા વ્યાજ (Dividend) થી અંકાય છે તેમજ તેના વધારે ભાવથી (Premium) પણ અંકાય છે. મેનેજીંગ એજંટેાએ આ બધી બાબતેા પર લક્ષ આપતા રહેવું જોઇએ.

કંપનીના હિસાબ કિતાબ

લીમીટેડ કંપનીના હિસાબ કિતાબ અમુક ઢબેજ રાખવા પડે છે એટલે તેનું નામું બધું અંગ્રેજીમાં પદ્ધતિસર હેાવું જોઇએ. આને માટે ખાસ નામાવાળા (Accountants) રાખવા જોઇએ એટલું જ નહિ પરંતુ તે નામું તપાસનારા (Auditors) પણ રાખવા પડે છે. મેનેજીંગ એજંટેાએ આ નામાનેા અભ્યાસ પણ રાખવેા જોઇએ અને એ રીતે ધંધાની નાડ ચાલુ તપાસતા રહેવું જોઇએ. ત્યાર પછી દર વર્ષે

આમ વ્યયનો અહેવાલ (Annual Report & Balance Sheet) અને સરવૈયું રીતસર તૈયાર કરાવી, તપાસ કરાવી અને છપાવી શેર હોલ્ડરોને મોકલવો જોઇએ. આવકવેરો વગેરે આપવા માટે પણ નામું ચોકકસ રાખવું જોઇએ. ખાસ કરીને માલની ખરીદ કીમત(Cost price) કે પડતર ભાવ નકકી કરવા માટે પણ નામાની ચોકસાઇ રાખવી જોઇએ. ટુંકમાં મેનેજીંગ એજંટે રોજનો ખર્ચ તથા આવક સીલક વગેરે જોતા રહેવું જોઇએ અને નામું રીતસર મંડાતું રહે છે કે નહિ તે જોયા કરવું જોઇએ. કંપની શરૂ કરવા માટે 'અમુક પ્રાથમિક ખર્ચ કરવો પડશે, તેટલી રકમની જોગવાઇ પ્રોસ્પેકટસમાં રાખવામાં આવી હોય છે. તદનુસાર મેનેજીંગ એજંટોએ તે અંદાજની અંદર રહી કરકસર વાપરી કંપનીનું કામકાજ શરૂ કરી દેવું જોઇએ. કરકસરથી કાર્ય કરવાની કુશળતાનો પરિચય મેનેજીંગ એજંટોએ શરૂઆતથી તે કાયમ સુધી આપ્યાજ કરવો જોઇએ કે જેથી કંપનીની પ્રતિષ્ઠા વધતી રહે, અને 'અમુક' મેનેજીંગ એજંટો એટલે 'કુતેહની ખાત્રી' એવો અભિપ્રાય જનતામાં બંધાઇ જવો જોઇએ.

માલની ઉત્તમતા.

ઉપર પ્રમાણે કંપની ચાલુ કર્યા પછી મેનેજીંગ એજંટોએ સૌથી વધારે ધ્યાન આપવા જેવું એ છે કે જે માલ બનાવવાની—કાપડ, દવા, સાબુ, વગેરે—તેમણે જાહેરાત કરી હોય તે માલ તેમણે સર્વશ્રેષ્ઠ બનાવવો. સારો માલ બનાવવામાં મેનેજીંગ એજંટોએ તેમજ તેમના ખાસ જ્ઞાનવાળા (Technicians) તજજ્ઞોએ પોતાની સર્વ કુશળતા ખર્ચી નાખવી જોઇએ. એક સરખા ધોરણવાળો નંબરી માલ (Standard) બજારમાં દાખલ કરવો અને જાહેર પ્રજાને પુરો પાડયા કરવો એ તે કંપનીનું મુખ્ય સૂત્ર થઇ પડવું જોઇએ. કાપડની મીલો તેમના કાપડનાં 'એડસુ' (Edsu Fabrics) એવાં નામો આપી તેનો જાહેર પ્રજામાં પ્રચાર કરે છે. જેમ ચામાં 'લીપ્ટન' અને 'બ્રુકબોન્ડ' એ નામો ઘરગથ્થુ થઇ પડયાં છે અને તે કંપનીની ચા પણ લોકોને પસંદ પડી ગઇ છે

તેમજ બધી કંપનીઓએ પોતાનો માલ લોકપ્રિય બને અને તેનું નામ લોકોને હોઠે ચડી જાય તેવું કરવું જોઇએ. 'ડોંગરેનું બાલામૃત' 'આતંક નિગ્રહ,' 'જીવન,' 'કેસરી જીવન,' વગેરે અનેક ઉદાહરણો દઇ શકાય તેમ છે. રામ કૃષ્ણ મીલનાં ધોતિયાં, કેલીકોનાં શટીંગ, કાનપુરની મીલોનું ગરમ કાપડ, ફીનલેનો માલ–આવાં અનેક ઉદાહરણો માલની ઉત્તમતા માટે આપી શકાય. ટુંકમાં ઉંચો નંબરી માલ અને તે પણ બને તેટલી સસ્તી કીંમતે લોકોને પૂરો પાડવો એ મેનેજીંગ એજંટોનું પ્રથમ કર્તવ્ય છે.

સસ્તો માલ

માલ જેમ ઉત્તમ હોવો જોઇએ તેમ તે પાછો મોંઘો પણ ન હોવો જોઇએ. **'નેશનલ બેંકની લગડી'** એ જેમ શુદ્ધ સોનાનો પર્યાયવાચક કહેવાય છે, તેવો માલ ઉત્તમ હોય તો લોકો તે માલ દોડી દોડીને લેવા આવે છે. 'સનલાઇટ' સાબુ તેમજ હાલનો તાતાનો 'ટામકો' સાબુ જો કે ધોવાના સાબુ છે છતાં નહાવામાં પણ કામ આવે તેવા પણ છે. આવા ઉત્તમ માલ હોવાની સાથે કીમતમાં સૌને પરવડી શકે તેવા તે સસ્તા છે. આથી લોકો પહેલાં સનલાઇટ સાબુ સારા પ્રમાણમાં વાપરતા હતા અને હવે 'ટામકો'એ સ્વદેશીપણાને લીધે તેમજ તેની ઉત્તમતાને લીધે સર્વ ઘરોમાં સ્થાન સંપાદન કર્યું છે. મેલીન્સફુડ જેવું આગળ લોકપ્રિય હતું અને બાળકોને ઉપયોગી જણાતું હતું તેજ પ્રમાણે 'ડોંગરેનું બાલામૃત' પણ લોકપ્રિય થઇ પડયું હતું. હવે બજારમાં તેવી જાતની બનાવટોથી તેમજ તેની જાહેરાત પણ કંઇક ઓછી થવાથી તેનો પ્રચાર ઓછો થયો જણાય છે. આવા અનેક દાખલા દઇ શકાય.

કાચા માલની ખરીદીમાં કાળજીની જરૂર

'સારો અને સસ્તો' એ સૂત્ર દરેક માલના બનાવનારાઓએ ગોખી રાખવું જોઇએ છતાં આમાં ગળાકાપુ અને માલને હલકો બનાવનારી અનિષ્ટ હરિફાઇ પણ ન હોવી જોઇએ. સારો અને

'સસ્તો' માલ બનાવવા માટે હમેશાં કાચા માલની ખરીદીમાં ખાસ ધ્યાન આપવું આવશ્યક છે. ઘણીવાર એવું બને છે કે કાપડમાં રૂ વગેરે તથા સાબુ દવા વગેરેમાં તેલ ગાંધીઆણું વગેરે ખરીદવામાં જોઇતી કાળજી રાખવામાં આવતી નથી. પ્રથમ જ્યારે ધંધો નાના પ્રમાણમાં ચાલતો હોય છે ત્યારે તો માલીક કે મેનેજર જાતે ખરીદી કરતા અને બે ઠેકાણે ભાવ પૂછીને કસીને માલ લેતા હતા પણ પછીથી ધંધાને મોટું રૂપ આપવામાં આવે છે એટલે કે લીમીટેડ કરવામાં આવે છે એટલે કાકા–મામાનાને ખરીદી વગેરેમાં ગોઠવવામાં આવે છે અને તેમને પગાર સારા હોય તોયે બહારથી કમીશન ખાવાનો 'હરામ ચશરકો' લાગે છે આથી તેઓ એકજ વેપારીને ત્યાંથી ભાવ કસ્યા વગરજ માલ લીધા કરે છે કેમકે તે વેપારી તે કંપનીના ખરીદી ખાતાના માણસને દિવાળીમાં "મોટું મોટું" કરાવે છે એટલે તે માણસ કંપનીનું હિત પૂરેપૂરું જોતો નથી. આવું ઘણે ઠેકાણે બનતું આવે છે. કંપનીનાં ખરીદ ખાતાનાં માણસો આવું કરે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ ઘણીવાર સંચાલકો પણ તે બાબતને ખુશીથી-નભાવી લેતા હોય તેમ પણ બને છે. મીલોના સંબંધમાં એવું પણ સંભળાય છે કે મીલ જીન સ્ટોર વગેરેના વેપારમાં મીલ મેનેજરના લાગતા વળગતાઓ રોકાયલા હોય છે તેથી મીલવાળાઓ તેવો માલ તેમના આશ્રયપાત્ર મીલજીન સ્ટોરવાળાને ત્યાંથીજ મગાવ્યા કરે છે. મોટા ધંધામાં આવું કેટલુંક તો કે અનિવાર્ય છે તો પણ તેમાં કરકસરને હજી પણ ઘારે તો અવકાશ છે.

વહીવટમાં કરકસર.

એજ પ્રમાણે જ્યારે ધંધો 'શેઠ' પોતે નાના પાયા પર કરતા હોય છે ત્યારે ઘણું કામ તેઓ જાતેજ કરતા હોય છે તે કામ હવે 'શેઠ' માણસો મારફત લે છે. અને માણસો પણ જ્યાં એકની જરૂર હોય ત્યાં બે ચાર રાખવામાં આવે છે. પગાર પણ લાયકાત ઉપરાંત સગા સ્નેહીપણાને લીધે વધારે આપવામાં આવે છે. સગા સ્નેહીઓ કે જ્ઞાતિભાઇઓને ઉત્તેજન આપવું તે અયોગ્ય નથી પણ તેમને તેમની

લાયકાત પ્રમાણેજ પગાર કમીશન વગેરે આપવું જોઇએ અને તેમની પાસેથી કામ પણ બરાબર વસુલ કરવું જોઇએ. આમ કરવાને બદલે કેટલેક સ્થળે બને છે તેમ પગાર પણ વધુ આપવા પડે છે અને તેવા સગા સ્નેહી કે જ્ઞાતિજનો પાસેથી કામ પણ કડકાઇથી કે કાળજીથી વસુલ કરવામાં આવી શકતું નથી. પરિણામે ખર્ચ વધારે આવવાથી માલ મોંઘો પડે છે. બધે ઠેકાણે આવું બને છે અથવા બધે ઠેકાણે ખર્ચમાં કરકસર નથી કરવામાં આવતી એવું કહેવાનો અમારો આશય નથી પરંતુ કયાંક આવું ચાલે છે એટલું જ કહેવાનું છે. ટુંકમાં જેમ બને તેમ પહેલેથી છેલ્લે સુધી 'કરકસર' બરાબર કરવી, કાચો માલ કસીને સારો લેવો, વિશ્વાસીની ભેંસ પાડો જણી આપે છે તે ધ્યાન રાખવું, માણસો પાસેથી કામ બરાબર લેવું અને છવતી જાગતી પાકી દેખરેખ રાખવી એ મેનેજીંગ એજંટોનું ખાસ કર્તવ્ય છે. અને તે તેમણે બરાબર બજાવવું જોઇએ. આથી તેઓ જનતાને સારો અને સસ્તો માલ પૂરો પાડી શકશે અને કંપનીની પ્રતિષ્ઠામાં વધારો કરી શકશે "કરકસર તો બીજાભાઇ જેવો" ॥ तस्य भ्राता मितव्ययः ॥ કહેવાય છે અલબત કરકસર લોભમાં સરકી ન જવી જોઇએ તે પણ કાળજી રાખવી જોઇએ. લોભથી હલકી જાતનો કાચો માલ પાણીના ભાવે મળે તો પણ તેમ ન કરવું. કેમકે તેથી માલની જાત બગડે છે. વળી વહીવટમાં સારા માણસોજ રાખવા ભલે લાયક માણસને પગાર વધારે દેવો પડે પણ વ્યવસ્થા સારી જળવાય, નામું વગેરે વ્યવસ્થિત રહે તેને માટે હમેશાં સારા માણસોજ રાખવા. 'પહેલું સારૂં' અને પછી 'સસ્તુ' એ સૂત્ર રાખવું.

જાહેરાત

'બોલે તેનાં બોર વેચાય' એ ન્યાયે માલની પૂરતા પ્રમાણમાં જાહેરાત કરવામાં આવે તોજ તે ધરેખર પ્રચલિત થઇ શકે છે. આથી જાહેરાત એ ધંધાનું મુખ્ય અંગ છે. જે દેશમાં માલનો પ્રચાર કરવો હોય તે દેશના ભાગમાં તે દેશના મુખ્ય મુખ્ય વર્તમાનપત્રો વગેરેમાં માલની જાહેરાત આપવી જોઇએ. વળી જાહેરાતની વસ્તુ પણ સરસ

આકર્ષક શબ્દોમાં ગોઠવવી જોઇએ. આજ લોકોને બહુ ઝાઝું અક્ષરે અક્ષર વાંચવાની ફુરસદ કે રૂચિ હોતી નથી. ઉપર ઉપરથી વર્તમાન પત્રો વગેરે પર આંખ ફેરવી જનારા લોકો ઘણા હોય છે. આથી જાહેર ખબરમાં બને તેટલા થોડાં વાક્યો રાખવાં. ખાસ કરી માલનું નામ અને કંપનીનું નામ ઉડીને આંખમાં વળગે તેવી રીતે આપવું જોઇએ. જાહેરાતનું પણ આ વીસમી સદીમાં એક શાસ્ત્ર થઇ પડયું છે. એટલે જાહેર ખબર ઘડનારાનો પણ એક ખાસ વર્ગ ઉભો થયો છે એટલુંજ નહિ પરંતુ સારી ડીઝાઇન કરી ચિત્રો દ્વારા પણ માલની જાહેરાત કરવાનો પણ પવન ઠીક પ્રમાણમાં વાવા લાગ્યો છે. વર્તમાન પત્રો ઉપરાંત, ટ્રામ, બસ, રેલ્વે ગાડી તેમજ રેલ્વે સ્ટેશનોમાં અને છેવટે સીનેમાની ફીલમોમાં પણ જુદા જુદા માલની જાહેરાત આપવામાં આવે છે. જાહેર પ્રજાની જ્યાં ઝાઝી અવર જવર થતી હોય અને જ્યાં અનેક માણસો ભેગાં થતાં હોય ત્યાં જાહેરાત આપવાની તક કુશળ વેપારીઓ ઝડપી લે છે. દૈનિકો, સાપ્તાહિકો, તેમજ માસિક વગેરેમાં તો ઘણી કંપનીઓ કાયમ જાહેર ખબર આપ્યાજ કરે છે. એક રીતે કાશી, અયોધ્યા, દ્વારકા, મથુરા પ્રયાગ વગેરે તીર્થ સ્થળોમાં કે જ્યાં લોકો મોટી સંખ્યામાં આવ્યાજ કરે છે ત્યાં પણ જાહેરાત આપી માલનો પ્રચાર કરવામાં આવે છે. મહાસભા વગેરે મોટી સભાઓ જ્યાં ભરાતી હોય કે જ્યાં મોટાં પ્રદર્શનો ભરાતાં હોય ત્યાં પણ જાહેરાત આપી લોકોનું લક્ષ પોતાની બનાવટો તરફ ખેંચવાનો પ્રયાસ કરવામાં આવે છે. વળી પ્રદર્શનોમાં તો માલની ઉત્તમતા વગેરેનાં પ્રમાણપત્રો (Certificates) મળવાનો પણ કંપનીને મોહ સ્વભાવિક રીતે રહે છે એટલે પોતાના માલની ઉત્તમતા માટે જે ચાંદો કે પ્રમાણપત્રો કંપનીને તેવાં પ્રદર્શનોમાંથી મળે છે તેનો ઉપયોગ પણ કંપનીઓ સારા પ્રમાણમાં કરે છે અને તે દ્વારા માલનો પ્રચાર પણ કરવામાં આવે છે.

એજંટો

આ ઉપરાંત દરેક શહેરોમાં અને ગામડામાં એજંટો દ્વારા પણ

માલનો પ્રચાર ઠીક પ્રમાણમાં કરવામાં આવે છે. માલને બજારમાં ચાલુ કરવા માટે હમેશાં એજંટોની આવશ્યકતા રહે છે. દરેક ગામમાં કંપનીઓ પોતાનો માલ વેચનારા એજંટો રાખે છે. દવા જેવી બનાવટોમાં પહેલાં બહારગામના માણસો પૈસો નાખતાં સ્વભાવિક રીતે અચકાય તેથી માલના પ્રચારને ખાતર ઘણી સારી ફાર્મસી સારા પ્રતિષ્ઠાપાત્ર વેપારીને ત્યાં માલની પહોંચ વગેરે લઇ જાંગડ પણ—પોતાના હિસાબે ને જોખમે રાખે છે. માલના વેચાણ ઉપર વેપારીને કમીશન પણ સારૂં આપે છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ માલ ચાલુ કરવા ખાતર લોકોમાં વેચવા માટે સેમ્પલો પણ મફત આપે છે ! ! વિશેષમાં માલના ગુણ તેમજ લાભ વગેરેનાં વર્ણનવાળાં હેન્ડબીલો તેમજ બનાવટોના પ્રાઇસલીસ્ટ વગેરે પણ એજંટોને સારા પ્રમાણમાં ફાર્મસી પૂરાં પાડે છે ! ! શરૂઆતમાં પરદેશી કંપનીઓ આ રીતે માલ જાંગડ મૂકી, મફત નમુનાઓ આપી સસ્તે ભાવે લોકોને માલ આપે છે. પછી ધીરે ધીરે લોકોને આ માલની મોહિની જેમ જેમ વધારે લાગતી જાય છે, તેમ તેમ કીમત પણ જરા જરા વધારતા જાય છે અને વેપારીઓની—એજંટોની શરતો પણ કડક કરતા જાય છે. કમીશન પણ ધીરે ધીરે ઘટતું જાય છે એટલુંજ નહિ પણ પછી માલ પણ રોકડેથી આપવાનો નિયમ દાખલ થાય છે ! લોકો જ્યારે ચાલી ચલાવીને માલ લેવા આવતા જાય છે ત્યારે પછી વેપારી એજંટોને રોકડેથી માલ લેવાની હિમત સ્વભાવિક રીતે જ આવતી જાય છે. પરદેશી કંપનીઓ આ રીતે ધીરે ધીરે બહારનાં બજારો હાથ કરતી જાય છે. કહેવાય છે કે લીપ્ટન જેવી ચાની કંપનીઓ લોકોને 'ચા'ની મોહિની લગાડવા માટે એજંટ—વેપારીઓને—મફત જેવા ભાવે 'ચા' આપતી હતી એટલુંજ નહિ પરંતુ સેંપલ પણ મોટા પ્રમાણમાં આપતી !! વળી સાંભળવા પ્રમાણે હરીફ કોઇ પણ કંપનીનો માલ હોય તો તેનો પોતાના ખર્ચે નાશ કરાવી નાખવામાં આવતો હતો ! અને એજંટોને કેવળ પોતાનોજ માલ વેચવાનો આગ્રહ કરવામાં આવતો હતો, અને તે માટે તેને કમિશન બોનસ વગેરેનું પ્રલોભન પણ સારૂં આપવામાં આવતું

હતું. આજસુધી વેપારીઓ અમુક પ્રમાણમાં ચા લેનારને રકાબી પ્યાલા વગેરે પણ મફત આપતા હતા. ટુંકમાં 'લીપ્ટન' જેવી કંપનીઓ પોતાની ચાના એજંટોને માલનો પ્રચાર બહોળા પ્રમાણમાં કરવા માટે દરેક પ્રકારે ઉત્તેજન આપતા હતા એટલુંજ નહિ પરંતુ વધારે ને વધારે પ્રમાણમાં પ્રચાર કરનારની ઉત્તરોત્તર સારી કદર કરી તેમને બોનસ વગેરેનો સારો લાભ આપતી હતી. દવાઓ બનાવનાર ફાર્મસીઓ પણ આજ પ્રમાણે એજંટો દ્વારા ગામે ગામમાં પોતાનો માલ પ્રથમ જાંગડ રાખી ધીરે ધીરે દવાનો પ્રચાર કરી રહ્યા છે.

સૂચી પત્રો (Pricelists)

પ્રાઇસ લીસ્ટની પદ્ધતિથી માલ દરેક જગ્યાએ એકજ ભાવે વેચાય છે. દવા બનાવનારી ફાર્મસીઓ પોતાની દવાના ભાવોનું જે પ્રાઇસ લીસ્ટ છાપે છે તેજ ભાવે લોકોને માલ મળે છે. મુંબઇ જેવાં મોટા શહેરોમાં કે નાના ગામડામાં સર્વ લોકોને પ્રાઇસ લીસ્ટને ભાવેજ માલ મળે છે. કેટલીકવાર તો એજંટો માલનો પ્રચાર વધારે કરવા માટે પોતાના કમીશનમાંથી પણ ગ્રાહકને થોડું કમીશન આપીને તેને રાજી કરે છે. મોટા શહેરોમાં તો ફાર્મસીઓ પોતાની શાખાઓ પણ ખોલે છે અને તે શહેરના બીજા વેપારીઓને પોતાનો માલ કમીશનથી આપે છે. લોકોને ગમે તે ઠેકાણેથી મોટા શહેરના જુદા જુદા ભાગોમાં પણ માલ મળી શકે તેને માટે ફાર્મસીઓ પોતાનો માલ તે શહેરના દરેક દરેક કેમીસ્ટ તથા કરીઆણા ગંધીઆણાવાળાની દુકાને પણ પોતાનો માલ રાખે છે એટલુંજ નહિ પણ પોતાના માલના તે વેપારીઓના નામ સાથેનાં મોટાં પાટીઆં (Signboards) પણ આપે છે!! તે વેપારીઓ પોતાના નામના લોભે આ ફાર્મસીઓનાં પાટીઆં પોતાની દુકાનને મથાળે હોંશથી રાખે છે અને ફાર્મસીઓને તેટલા પ્રમાણમાં માલની જાહેરાતનો અને પ્રચારનો લાભ મળે છે!! પ્રાઇસ લીસ્ટો પણ દરેક નાના મોટા એજંટોને આપવામાં આવે છે. કેટલીક ઉપયોગી દવાઓનાં (Patent) તો હસ્ત પત્રો (Handbills) છપાવી, ઢોલ વીટાવીને પણ વેચવામાં આવે છે!!

આમ દરેક ધંધાવાળાઓ પોતાના માલના પ્રચાર માટે જાહેરાતનો મોટા પ્રમાણમાં લાભ ઉઠાવે છે; અને દિન પ્રતિદિન માલના બહોળો ઉઠાવ થાય તેવા નવા નવા ઉપાયો અને યુક્તિઓ કામે લગાડે છે.

ઈનામ વગેરેનાં પ્રલોભનો

કેટલીક વાર અમુક પ્રમાણમાં માલ લેનાર ગ્રાહકોને તેમજ વેપારીઓને એજંટોને ખાસ ઇનામો પણ આપવાનું જાહેર કરવામાં આવે છે. માલના બીલો પર નંબર નાખી તે નંબરો લોટરીની પદ્ધતિથી ખેંચાવી, અમુક નંબરવાળા બીલનો માલ લેનારને તે ઇનામો આપવામાં આવે છે ! ! ક્યારેક વળી પહેલેથીજ અમુક નંબરોવાળાં બીલોનો માલ લેના-નારને ઇનામ આપવાં એ સંકેત કરી રાખવામાં આવ્યો હોય છે અને તેના ઇનામની રકમો કે ચીજો પહેલેથી બહાર પાડવામાં આવે છે અને ક્યારેક તે નંબરો વગેરે સીલ કરી બેંકમાં રાખવામાં આવે છે ! ! આમ અનેક પ્રકારે માલનો બહોળો ઉઠાવ કરાવવા માટે કંપનીઓ દિન ઉગ્યે નવી નવી યુક્તિઓ અમલમાં મૂકતી જાય છે. વળી વાર્ષિક વેચા-ણનું સપ્તાહ કે માસનું નિમિત્ત ઉભું કરી તે મુદ્દત દરમ્યાન માલ લેના-રને અમુક ટકા કમીશન કાપી આપવાનું પ્રલોભન પણ આપવામાં આવે છે ! આ બધી તરકીબોનો આશય એકજ છે કે માલનું વેચાણ મોટા પ્રમાણમાં થાય તેમ કરવું. પાશ્ચાત્ય પ્રજા માલનો પ્રચાર કરવાની કળામાં બહુ પ્રવીણ ગણાય છે. આપણા દેશની કંપનીઓએ માલનો પ્રચાર કરવાની કળા તેમની પાસેથી શિખવી જોઇએ. કંપનીઓના મેનેજીંગ એજંટોએ પરદેશી કંપનીઓની તેમજ અહીંની મોટી કંપ-નીઓની હિલચાલ પર નજર રાખી તેમની કામ કરવાની શૈલી તેમજ માલ પ્રચાર કરવાની કળાનું બને તેટલું અનુકરણ કરવું જોઇએ. આને માટે તેમનું પ્રચાર સાહિત્ય મગાવીને જોવું વિચારવું અને પછી તે મુજબ પોતાના માલનું પણ ઘટતા ફેરફાર સાથેનું પ્રચાર સાહિત્ય ઉભું કરવું.

પ્રચારકો (canvassers)

જાહેરાત ઉપરાંત મોટી કંપનીઓ પોતાના માલનો પ્રચાર કરવા માટે સારા કેન્વાસરો પણ રાખે છે. આ કેન્વાસરો દરેક શહેરમાં વેપારીઓને ત્યાં જઇજઇને તેમને માલની ઉપયોગિતા, ઉત્તમતા અને તેના પ્રચાર દ્વારા તેમને મળનારૂં કમીશન વગેરેની સમજણ આપે છે. અને પોતાની વાકપટુતાથી તેમજ દલીલ શૈલીથી તેમને રીઝવી તેમની પાસેથી ઓર્ડરો મેળવે છે. કંપનીની એજંસીની શરતો હમેશાં આકર્ષક હોવી જોઇએ. પહેલાં તો માલનાં નાણા માટે બહુ આગ્રહ રાખવો જોઇએ નહિ. માલ વેચાય તેમ તેમ નાણાં વસુલ કરતા જવું તોજ માલ બજારમાં ચાલતો થઇ શકે. વળી ન વેચાય તેવો માલ બદલી પણ આપવો જોઇએ એટલુંજ નહિ પરંતુ કોઇ પણ કારણથી અમુક માલનું લેબલ વગેરે બગડી ગયું હોય કે જુનું થઇ ગયું હોય તો તેવો માલ પણ બદલી આપવાની ઉદારતા કંપનીએ દર્શાવવી જોઇએ. સારાં નામનાં પાટીઆં; હેન્ડબીલો ચોપનીયા વગેરે કેન્વાસરો દ્વારા વેપારીને પૂરાં પાડી તે જાહેર પ્રજામાં છુટથી વેચાવવાં જોઇએ. કેન્વાસરો કંપનીના કમાઉ દીકરા ગણાવા જોઇએ. તેમને ભાડુભથ્થું પગાર વગેરેનો લાભ આપવા ઉપરાંત કંપનીઓએ અમુક રકમના ઓર્ડરો ઉપર અમુક નામનું પણ કમીશન આપવાનું ધોરણ રાખવું જોઇએ કે જેથી તે હોંશથી ઓર્ડરો મેળવતો જાય. કેન્વાસરોએ પણ પ્રમાણિકપણે હમેશાં કંપનીના માલના વેપારીઓને ત્યાં જઇ ગુણગાન ગાવાં જોઇએ અને કેડ બાંધીને કંપનીના માલનો પ્રચાર કરવા મંડી પડવું.

પેટન્ટ બનાવટો.

અમુક વ્યકિત અમુક જાતનો ખાસ ઉપયોગી માલ બનાવે છે અને બીજી વ્યકિત તેવો માલ ન બનાવી શકે તેથી તે બનાવટનું તે પેટન્ટ લે છે એટલે કે તે માલનું નામ વગેરે સરકારમાં રજીસ્ટર કરાવી તે 'પેટન્ટ' બજારમાં ચાલુ કરે છે. દવાઓ વગેરેમાં શોધખોળ કરનારા કેમીસ્ટો, તેમજ અનુભવી કારીગરો પોતાની બનાવટો સર્વોત્તમ બનાવે છે

અને પોતાનાં આ જ્ઞાન, મહેનત વગેરેનો લાભ બીજો નકલીઓ ન લઇ જાય તેથી તે માલ બનાવવાનું તે પેટન્ટ લઇ ચાલુ કરે છે. સારી કંપનીઓ હંમેશાં પોતાના માલની જાત સુધારવા કુશળ માણસોની ચુંટણી કરે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ તેને માટે એક ખાસ પ્રયોગશાળા (Laboratory) પણ કાઢે છે કે જેમાં આધુનિક ઢબનાં સર્વ સારાં સાધનો વસાવી તેને સુસજ્જિત (Well equipped & furnished) રાખે છે. આ પ્રયોગશાળામાં માલની ચાલુ જાત સુધારવા તેમજ તેની ઉપયોગિતા વધારવા અને બને તો તેની પડતર કીંમત ઘટાડવાના વિવિધ પ્રયોગો કરવામાં આવે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ કેટલીક નવી બનાવટો પણ બહાર પાડવાની કોશિષ કરવામાં આવે છે. જનતાની રમણીય રુચિ પોષવા માટે કંપની નવી નવી બનાવટો બહાર પાડી લોકોનું મન રંજન કરી તેમની રુચિનો માલ બજારમાં મુકયેજ જાય છે. કંપનીઓના મેનેજીંગ એજંટોએ માત્ર આ દેશની તેવી કંપનીઓની બનાવટોજ નહિ પરંતુ પરદેશી કંપનીની તેવી બનાવટો કરતાં પણ પોતાની બનાવટો વધારે સારી અને સસ્તી બહાર પડે તેવી મહત્વકાંક્ષા રાખવી જોઇએ અને તદનુસાર તેમણે હંમેશા તેવો પ્રયાસ કર્યા કરવાનું ચાલુ રાખવું જોઇએ.

માલીકોનું મહાજન

સંપ, સહકાર અને સંગઠનનો આ જમાનો હોવાથી કંપનીઓએ પણ અંદર અંદર યોજના કરી પોતાનું મંડળ કે મહાજન ઉભું કરવું આવસ્યક છે. કંપનીઓએ પરસ્પર સહકાર અને ભલી લાગણી (Sympathy) સહાનુભૂતિથી વ્યવહાર ચલાવવો જોઇએ તેમાં પણ એકજ જાતની કંપનીઓનાં પેટા મંડળો અને સમગ્ર કંપનીઓનું એક બૃહદ મંડળ હોય તો તેથી કંપનીઓને વધારે લાભ થવાનો સંભવ છે. દવા બનાવનારી ફાર્મસીઓનું એક મંડળ હોય. તેમજ કાપડની મીલોવાળાનું પણ એલાયદું મંડળ હોય તો તે તેતે ધંધા ને માટે વિશેષ પોષક છે. દરેક મંડળમાં જે કંપનીઓ સભ્ય હોય

તેમણે પરસ્પર સહકાર કરી પોતાનો માલ ઉત્તરોત્તર સારો કેમ બનાવાય તેની યોજના પરસ્પર ચર્ચા કરી વિચારવી. વળી અમુક કંપનીને અમુક સ્થાનિક કે બીજો ખાસ લાભ મળ્યો હોય તો તે અમુકજ જાતનો માલ બનાવે અને બીજાએ તેવો માલ ન બનાવતાં જુદોજ માલ બનાવવો આવી પણ ગોઠવણ પરસ્પરનાં હિત માટે કરી શકાય છે. વળી ભાવોની અયોગ્ય હરિફાઇ ન થાય તે માટે પણ કંપનીઓએ પોતાના મંડળદ્વારા પાકોપ્રબંધ કરવો. સરકાર પાસેથી કંઇ ખાસ સગવડ માગવી હોય તો તેઓ મંડળદ્વારા સહકારને સહેલાઇથી સમજાવી શકે છે એ રીતે પણ કંપનીઓને પોતાનું મંડળ ઉપયોગી થઇ શકે છે. વળી સરકારનો અમુક કાયદો કે વહીવટ કંપનીની પ્રગતિમાં વિઘ્નરૂપ જણાતો હોય તો તેને માટે ઘટતું કરવાનું કામ પણ કંપની કરતાં તેનું મંડળ સારી રીતે કરી શકે છે. મંડળના આવા અનેક ફાયદા છે. વળી કંપનીઓનું મંડળ પોતાનું એક મુખપત્ર પણ કાઢી શકે છે અને તેમાં પોતાની કંપનીઓને લાભ થાય તેવી હકીકતો તેમજ તે કંપનીઓને આશ્રય આપનાર જનતાને પણ જે લાભ થતો હોય કે જનતા અમુક લાભ કંપની તરફથી ઉઠાવે એવી બધી બાબતો ચર્ચવી જોઇએ. માટે મંડળથી કંપનીઓને અનેક રીતે લાભ છે. વળી કંપનીના કામદારો વગેરે તરફથી ગેરવાજબી હરકત કે દખલ થતી હોય તો તે પણ કંપની મંડળ દ્વારા સારી રીતે નીવેડી શકે છે.

મહામંડળ

એજ રીતે પ્રાંતવાર કે અખિલ હિંદના ધોરણે વેપાર ઉદ્યોગોનું એક મહામંડળ પણ ઉભું કરી શકાય છે કે જેમાં ઉપર જણાવેલાં ખાસ ધંધાના નાનાં મંડળોના પ્રતિનિધિઓ દાખલ થઇ શકે અને સૌના મતથી તે મહામંડળ સારાય હિંદના વેપારી આલમનો અવાજ રજુ કરી શકે. હિંદુસ્તાનની બહારનાં આવાં મંડળોનો ઇતિહાસ જોઇને આપણે ત્યાં આવાં મંડળો ઉભા કરવામાં આવે તો તેથી વેપાર ઉદ્યોગોને સારૂં પોષણ મળવાનો સંભવ છે. ત્યાંના મંડળોના મુખપત્રો આપણા મંડળોની

સંસ્થામાં મંગાવી ત્યાંની હિલચાલથી પરિચિત રહી, આપણા મંડળ તેના લાભદાયી અંશો દાખલ કરતા જવા એ મહામંડળ તેમજ મો મંડળોનો મુખ્ય હેતુ હોવો જોઇએ. તેથીજ આપણે જમાનાની સાથે શકશું અને જનતાને પણ છેલ્લી ઢબ પ્રમાણેની સગવડ મળે તેવો મા બનાવી શકશું.

મજુર-કામદાર મહાજન.

માલીકોના મહાજન કે મંડળની પેઠે મજુરોનું તેમજ કામદા (Workers) નું પણ મંડળ હોવું જોઇએ. કંપનીના સંચાલકો જે કંપની રૂપી શરીરમાં મગજને સ્થાને છે તેમજ મજુરો તથા કામદા તેના હાથ પગ રૂપ ઇંદ્રિયોને સ્થાને છે. કંપની રૂપી શરીરના આરો તેમજ સ્ફૂર્તિ માટે મગજનું કાર્ય તેમજ ઇંદ્રિયોનું કાર્ય એ બન્ને એ સરખાં વ્યવસ્થિતપણે ચાલવાં જોઇએ. બન્નેએ એક બીજાને પોષક થ જોઇએ. માલીકોએ-મેનેજીંગ એજંટોએ ખ્યાલ રાખવો જોઇએ તેઓ મજુરોનાં પરસેવાથી કમાય છે અને મજુરો-કામદારોએ ખ્યા રાખવું જોઇએ કે કંપનીના પ્રતાપે તેમને કામ અને રોટી મળે છે મા બન્નએ એક બીજાનું હિત થાય તેવુંજ વર્તન ચલાવવું. આને મા મેનેજીંગ એજંટોનું તેમજ મજુરોનું મહાજન કે મંડળ હોવું જોઇએ માલીકોના મહાજને માલીકોનું હિત કેમ જળવાયા કરે તે જોતા રહે જોઇએ એ આગળ કહી ગયા છીએ. તેજ રીતે મજુર મહાજ મજુરોનું હિત જોતા રહેવું જોઇએ. મેનેજીંગ એજંટોએ કંપની લાભમાંથી અમુક ટકા મજુરોના હિતમાં વાપરવા જોઇએ. તેમને મા તે રકમમાંથી મજુરો માટે રહેવાની સસ્તા ભાડાની ચાલીઓ બાં આપવી જોઇએ. મજુર માટેના ફંડનો વધારો થતો જાય તેમ તેમ માટે સસ્તે ભાવે સારૂં અનાજ વગેરે મળે તેવા 'સ્ટોર' પણ ખોલવ જોઇએ. આ બધું મજુર મહાજન માલીકોના મહાજન પાસે કરા શકે છે. મજુર મહાજને પોતે પણ અમુક ફંડ કાઢી તેમાંથી મજુરો આરોગ્ય વગેરે માટે દવાખાના વગેરેની સગવડ પૂરી પાડવી જોઇએ.

શેઠ–નોકરનો પરસ્પર સંબંધ

શેઠ નોકરનો સંબંધ ખાસ સમજવા જેવો છે. આ શરીરમાં મગજભાઈ મદોન્મત્ત થઈ હાથ પગ વગેરે ઇન્દ્રિયોને કહેવાની ધૃષ્ટતા કરે જે "તમે મારા નોકર છો અને તમારે મારા કહ્યા પ્રમાણે મારા હિત માટેજ કામ કર્યાં કરવું" તો તે ચાલી શકે તેમ નથી તેમજ ઇન્દ્રિયો મગજની ઉપેક્ષા કરી સ્વચ્છંદ પ્રમાણે વર્તે તો પણ શરીર વ્યવહાર ચાલે નહિ. ખરી રીતે જોતાં કોઈ કોઈના ઉપરી નહિ પણ બન્ને ભાઈઓ, મિત્રો અને સ્નેહીઓ જેવાજ છે. જગતનો તાત ખેડુત ખરા તડકામાં ખેડી વગેરે કરી તે રાજા કે જમીનદારને વિઘોટી કે વેરો ભરે છે. આથી જમીનદારને તેની મુડીના પ્રમાણમાં લાભ મળે છે. અને ખેડુતને તેની મહેનતના પ્રમાણમાં લાભ મળે છે. ખેતીની પેદાશમાં ઘણે ઠેકાણે જમીનદારને ચોથો ભાગ મળે છે અને ખેડુતને પોણો ભાગ મળે છે. આ ધોરણમાં ક્યાંક વધઘટ જેવું જણાશે પણ સામાન્ય ધોરણ આવુંજ છે. વેપાર ઉદ્યોગમાં ખેતીના જેવું ધોરણ નથી એટલુંજ નહિ પરંતુ વેપાર ઉદ્યોગના લાભમાં મજુરોને પગાર ઉપરાંત બીજો કશો લાભ મળતોજ નથી. ખેતીમાં મૂડીવાળો જમીનદાર ખેડુતને જમીન આપી અળગો રહે છે. તે ખેતી માટે બીજી કંઈ રકમ પણ આપતો નથી કે ખેતીના અંગની બીજી કંઈ કામગીરી પણ કરતો નથી. આથી તેને જે મળે છે તે યોગ્યજ છે. વેપાર ઉદ્યોગમાં મજુરો જે મજુરી કરે છે તેને માટે તેમને તત્કાળ મજુરી મળે છે પણ આખરી લાભમાં કંપનીના સંચાલકોને પગાર વગેરે ઉપરાંત જે લાભ મળે છે તેમાં કંઈ લાભ તેમને મળતો નથી. ખરી રીતે તેમાં તેમને કંઈને કંઈ પણ લાભ જમીનદારની પેઠે પણ મળવો જોઈએ, કેમકે કંપનીના આખરી લાભમાં તેમનો હિસ્સો પણ છે. ખાનગી ભાગીદારીમાં જેમ સક્રિય ભાગીદાર (Working partner) પગાર ઉપરાંત મુડીવાળાની સાથે ભાગ (લગભગ વ્યાજ બાદ અર્ધો) લે છે તેમ અહીં પણ મજુરો કામદારો સક્રિય ભાગીદારો છે એટલો ફેર છે કે મજુરો–કામદારો શેર હોલ્ડરો

હોતા નથી. પરંતુ તેઓ કામ કરનાર તો છેજ. બીજી તરફ કંપનીના મેનેજીંગ એજંટો પણ પોતાના કામ બદલ પગાર તો લેછેજ. પગાર ઉપરાંત તેઓ જે નફામાં ભાગ લેછે તે ભાગમાં ભલે નાનો પણ ભાગ મજુરોને–કામદારોને તેમના કામના પ્રમાણમાં જરૂર જરૂર મળવોજ જોઇએ. એ સત્ય સૌને સ્વીકારવું જ પડશે.

મજુર મહાજનનું કર્તવ્ય.

આમ છે એટલે મજુર મહાજને દલીલથી સમજાવટથી કંપનીના આખરી નફામાં અમુક ભાગ મજુરો તેમજ કામદારોના લાભ માટે મેળવવા મથવું જોઇએ, એટલુંજ નહિ પરંતુ મજુર મહાજને વર્તમાનપત્રોમાં, સામયિકોમાં, જાહેર સભાઓમાં તેમજ પોતાનું મુખપત્ર વગેરે હોય તો તેમાં આ વાતની ચર્ચા કરી, ઉહાપોહ જગાડી, લોકમત કેળવી અને માલીકોના મહાજનને મળીને તેમણે થોડો ઘણો લાભ મેળવવાની પોતાની મહત્ત્વાકાંક્ષા યેન કેન પ્રકારેણ સિધ્ધ કરવી જોઇએ. તટસ્થ મહાજન કે મહામંડળ અથવા દેશનેતા કે સરકાર સુધી પણ પોતાનો અવાજ પહોંચાડી મજુર મહાજને આ સત્ય માલીક મહાજન પાસે સ્વીકારાવવાનો ભગીરથ પ્રયાસ કરવો જોઇએ. માલિક મહાજન પણ વીસમી સદીમાં જીવતું હોવાથી મજુર મહાજનની આ ન્યાયી માગણીને સત્કારવામાં તેમજ સ્વીકારવામાંજ ડહાપણ સમજશે. માલીકો-કંપનીના મેનેજીંગ એજંટો મજુરોને–કામદારોને પોતાના ન્હાના ભાઇ જેવા કે પુત્ર જેવા સમજતા થાય અને પોતાના હિત સાથે તેમનું હિત સાધતા જાય એ સુવર્ણ સમય હવે નજીક આવતો જાય છે. અને તેને વધારે જલદી નજીક લાવવા માટે મજુરમહાજને પ્રબલ પુરૂષાર્થ કરવો જોઇએ.

પગાર, પ્રોવિડંટ ફન્ડ, બોનસ રજા વગેરેનો પ્રબંધ.

કામદારો તેમજ મજુરોના પગારનું ધોરણ તેમની લાયકાત વગેરે ઉપર ઠરાવવું જોઇએ અને તેમાં કંપનીની પ્રગતિ સાથે અનુકુળ હોય તેવું તેમના પગારના વધારાનું ધોરણ પણ મુકરર થવું જોઇએ.

દર ત્રણ ચાર વર્ષે તેમને અમુક વધારો મળ્યા કરે તેવું સરકારી નોકરોના ઢબનું પ્રમાણ રાખવું જોઇએ. વળી અસાધારણ સંયોગોમાં કામ આવે તે માટે પ્રોવીડન્ટ ફન્ડનો નિયમ પણ બધા મજુરો તથા કામદારોને લાગુ પાડી તેમને તે લાભ આપવો જોઇએ. આ ઉપરાંત વર્ષ આખરે બોનસ વગેરે આપી શકાય તેમ હોય તો તેમાં પણ સૌને ન્યાય મળે તેવું બોનસ આપવું યોગ્ય ગણાશે.

વળી મજુરો તથા કામદારોને વર્ષમાં અમુક હકની રજાની (Privilege) તથા આકસ્મિક (Casual) રજા મળે તેવી પણ ગોઠવણ હોવી જોઇએ. હકની રજા ન ભોગવનારને તે રજાનો પગાર મજરે મળવો જોઇએ, એટલે કે બારે મહિના કામ કરનારને તેર મહિનાનો—એક માસનો વધારે-પગાર મળવો જોઇએ.

નફાનો લાભ

કંપનીને જે આખરી નફો થાય તેમાં જે કામદારોને ભાગ આપવાનો ઠરે તે રકમ અલાયદી રાખતી જવી અને મજુર મહાજનની સંમતિથી તેનો ઉપયોગ મજુરો વગેરેના હિતમાં તે કરતા જવો. મજુરો સારા પ્રમાણમાં કાર્ય કરતા રહે તેને માટે તેઓ હમેશાં નિરોગી અને સ્ફૂર્તિમાન રહે તે ખાસ જરૂરનું છે. સારાં હવા ઉજાસવાળાં મકાનો આરોગ્યમાં સારો ફાળો આપે છે તેથી કંપનીએ મજુરોના આ લાભમાંથી મજુરો માટેની ચાલીઓ બાંધવાનો પ્રબંધ કરવો જોઇએ. બને તો મજુર મહાજન પાસેથી પણ અમુક શરતે સહાય મેળવી મજુરો માટે સારી હવા ઉજાસવાળી ચાલીઓ બંધાય તેવી યોજના કરવી. આમાં મજુરો પાસેથી વાજબી સસ્તું ભાડું લેવાનો સમાવેશ થઇ શકે છે. અને તેની આવકમાંથી ચાલી નિભાવવામાં તેમજ મ્યુ. ટેક્ષ વગેરે ભરવામાં અને બાકી રહે તેમાંથી મજુર હિતનાં કાર્ય કરવામાં તેનો ઉપયોગ કરવો. આ ઉપરાંત તે નફામાંથી મજુર બાળકો માટેની નિશાળ, મજુરો માટેની રાત્રીશાળા, તેમને માટે દવાખાનું વગેરે અનેક કાર્ય

થઇ શકે છે. કંપનીના સંચાલકો–મેનેજીંગ એજંટો કંપનીના લાભમાંથી જે ધર્માદાનો ભાગ કાઢતા હોય તેનો પણ આવા પરોપકારી કાર્યમાં ઉપયોગ કરી શકે છે. ટુંકમાં મજુર મહાજને તેમજ માલીક મહાજને બન્નેએ મળીને–મજુરો–કામદારોની શારીરિક, માનસિક અને અધ્યાત્મિક ઉન્નતિ થાય તેવાં દરેક કાર્ય ક્રમે ક્રમે કરતાં જવું એજ તેમનાં મહાજનોનો મુખ્ય હેતુ છે.

ધંધાનો વિકાસ.

આવાં માનવ હિતનાં કાર્ય કરનારી કંપનીને પ્રભુ લાભ આપ્યા વિના કેમ રહે? આવી કંપનીને ઉત્તરોત્તર વધારે ને વધારે લાભ મળતોજ જાય છે અને તેથી તેના મેનેજીંગ એજંટો તે ધંધાને ઉત્તરોત્તર વિસ્તારતા જાય છે. શરૂઆતમાં એકલું સુતર કાંતનારી (Spinning) મીલ હોય છે તે પછી (Weaving) કાપડ વણનારી પણ થાય છે. એજ પ્રમાણે લાભ વધતો જાય એટલે સાબુ બનાવનારી કંપની તેલની મીલ પણ કાઢીને ધંધાને વિકસાવે છે. દવા બનાવનારી ફાર્મસી અનેક જાતની દેશી પરદેશી (Ayurvedic Allopathic Homeopathic) વગેરે દવાઓ બનાવતાં લાભ વધવાની સાથે તેને આવશ્યક એવી ગ્લાસ ફેક્ટરી–શીશીઓ બનાવનારી–કંપની પણ કાઢી શકે અથવા લેબલો પ્રાઇસલીસ્ટ હેન્ડબીલો વગેરે છાપવા માટે છાપખાનું (Printing Press) પણ કાઢી શકે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ કાચા માલ માટે, વનસ્પતિ પૂરી પાડે તેવો પ્રદેશ આબુ ગિરનાર વગેરે પાસેનો પ્રદેશ પણ અમુક શરતે તે મેળવી શકે છે. તેજ દવામાં જોઇતાં ગંધીઆણા વગેરેનો વેપાર પણ ખેડી શકે છે. આમ ધંધામાં લાભ થતાં તે તે ધંધાઓ અનેક રીતે વિકસાવવાનું વિશાળ ક્ષેત્ર દરેક ધંધા સમક્ષ પડેલું છે. અને તદનુસાર દરેક ધંધો વિકસાવતા જવો એજ કુશળ મેનેજીંગ એજંટનું કર્તવ્ય છે.

શેરહોલ્ડરોનું હિત.

મેનેજીગ એજંટોએ પોતાનું, મજુરો કામદારોનું, તેમજ કંપ-

-નીનું હિત જોવા સાથે શેર હોલ્ડરોનું પણ હિત જોતા રહેવું જોઇએ. અને ત્યાં સુધી શેર હોલ્ડરોને જો કંપનીના કામકાજમાં કામદાર વગેરે રૂપે રોકી શકાય તો વધારે સારૂં છે. નવી કંપનીની જે બનાવટો થતી હોય તો તે બનાવટો શેર હોલ્ડરોને અમુક કમીશનથી આપવામાં આવે તો તેમાં કંઇ અજુગતુ નહિ કહેવાય. શેર હોલ્ડરોએ કંપનીના કાર્યમાં રસ લેતા થઇ પોતે કંપનીને ઉપયોગી થઇ શકે તેમ હોય તો તેમ કરવું જોઇએ. શેર હોલ્ડરોનું પણ મંડળ હોય તો તે ઇચ્છવા જેવું છે. બલ્કે તે હોવુંજ જોઇએ એજ તેમના હિતમાં છે. શેર હોલ્ડ-રોએ કંપનીના વાર્ષિક અહેવાલનું અને સરવૈયાનું (Annual Report & Balance Sheet) અભ્યાસપૂર્વક મનન કરવું જોઇએ પછી તેમણે પરસ્પર મળી કંપનીના હિતમાં જે કંઇ કહેવું કરવું જોઇએ તે વાર્ષીક સભામાં કહેવું. બનતા સુધી વિવાદની ખાતર નહિ પરંતુ કંપનીના હિત તરફ લક્ષ રાખી કંપનીને હિતકારી સુચનો (Constructive Suggestions) કરવાં. આ પ્રકારે એક બીજાને અનુકૂળ રહી પરસ્પર સંપ સહકાર કેળવી કંપનીનો વહીવટ ચલાવવાથી કંપનીને અને પરિણામે શેરહોલ્ડરોને—ભાગીદારોને સારો લાભ થાય છે અને કંપનીની પતિષ્ઠા પણ ઉત્તરોત્તર વધતી જાય છે અને તેનું કાર્યક્ષેત્ર પણ વિકાસ પામતું જાય છે.

મરેંગે યા તરેંગે

કંપનીના સંચાલકો પોતાના ભાગીદારો (Shareholders) તેમજ મજુરો કામદારોને વિશ્વાસમાં લઇ કામ કાજ કરે તો કંપનીને સારો લાભ થયા કરે. આપણો દેશ વિશ્વાસી છે તે વિશ્વાસનો સદુપયોગ કરવો એજ સંચાલકો-મેનેજીંગ એજંટને જોવાનું છે. લોકો પોતાનું નાણું વ્યાજ (Dividend) ની આશાએ આપી શેરો લેછે. શરૂઆતના વખતમાં ખર્ચ વધારે હોય અને આવકની શરૂઆતજ થતી હોય અને તે પણ થોડીજ હોય ત્યારે ભાગીદારો જે ધીરજ રાખી શકે છે તે તેમને માટે શોભાસ્પદ છે. મજુરો પણ શરૂઆતમાં જે મજુરી પગાર આપવામાં

આવે છે તેમાંજ સંતોષ માની લે તેવા હોય છે. આમ કંપનીના દુઃખમાં કસોટી કાળમાં ભાગીદારો તેમજ મજુરો વગેરે હમદર્દી રાખી ગમે તેમ કરી નભાવી લેછે. તો પછી કંપનીના સારા ઉજળા નફાવાળા વખતમાં સંચાલકોએ–મેનેજીંગ એજંટોએ–તેમને કેમ ભૂલવા જોઇએ ? બલ્કે તેમને ખવરાવીને પછી પોતે ખાય એજ ખાનદાન મેનેજીંગ એજંટોનું લક્ષણ છે. શ્રુતિમાં જે सहनाववतु અર્થાત "અમારૂં સાથેજ રક્ષણ કરો" એનો અર્થ એજ છે કે માલીકો અને મજુરોએ સુખ દુઃખમાં હમેશાં સાથેજ રહેવું જોઇએ એટલે મરવું તો પણ સાથે અને તરવું પણ સાથેજ; એ ખાસ કરીને મેનેજીંગ એજંટોએ યાદ રાખવા જેવું છે. ટુંકમાં કંપનીના સુખી કાળમાં મજુરોને તેમજ ભાગીદારોને સંભારી તેમને પણ યોગ્ય લાભ આપી મેનેજીંગ એજંટોએ પોતાનો લાભ ઉઠાવવો, એનું નામ ગીતાજીની પરિભાષામાં 'યજ્ઞ' કહેવાય. મુડીદારોએ શેરો લઇ મેનેજીંગ એજંટને ધંધો ચલાવવામાં પ્રોત્સાહન આપવું અને મજુરોએ ખરા જીગરથી કામ કરી મેનેજીંગ એજંટને કરકસરથી સારો માલ બનાવી આપવો અને મેનેજીંગ એજંટોએ માલના વેચાણથી થતા લાભમાં પોતાનો લાભ સાચવીને ભાગીદારો તથા મજુરોને પણ તેમાંથી ભાગ મળે તેવું કરવું જોઇએ. આમ થાય તોજ લક્ષ્મીની યોગ્ય વહેંચણીદ્વારા સૌનું હિત સધાતું જાય અને સૌને કામ પ્રમાણે લાભ મળવાથી સૌને તે લાભ સુખદાયી નીવડે છે. અને એથી ઉલ્ટું લાભના કારણભુત ત્રણ અંગોમાંથી એક એના ભોગે ત્રીજું અંગ બધું હજમ કરી જાય તો તેને તે લાભ કદી પચતોજ નથી. બીજા શબ્દોમાં સ્પષ્ટપણે કહીએ તો એકલા મેનેજીંગ એજંટોજ બધો લાભ જમી જાય અને ભાગીદારોને થોડું નામ પૂરતું આપે અને મજુરોને 'અંગુઠો દેખાડે' તો તેવો લાભ તેમને પચતો નથી. ખરૂં જોતાં એકલું આરોગવામાં આનંદજ નથી. તેથી તો શ્રુતિ કહે છે કે "**सहनौभुनक्तु**" "ચાલો આપણે ભેળા ભોજન કરીએ" ભોગ ભોગવીએ. આ હિસાબે પણ ખવરાવીને ખાવા-

માંજ સાચો આનંદ છે. મેનેજીંગ એજંટોએ આ ઉપરથી "ખવરાવીને ખાવામાંજ આનંદ છે" એટલે કે હમેશાં શેર હોલ્ડરો તથા મજુરોને પણ વધુ ઓછો લાભ આપીનેજ પોતે લાભ લેવો તેમાં તેમનું હિત છે એ વાત ગોખી રાખવા જેવી છે. વ્યકિતએ ઘરમાં પણ આવો નિયમ પાળવો જોઇએ અને મોટાએ સમાજમાં તથા મેનેજીંગ એજંટોએ પોતાની કંપનીના વહીવટમાં આ નિયમ બરાબર પાળવો જોઇએ.

કામથી 'નામ' કમાણું

આ દુનિયામાં અનેક પ્રાણીઓ અવતરે છે અને મરે છે પણ તેથી કંઇ તેમનાં જન્મ કે જીવન સાર્થક થતાં નથી. દુનિયામાં જન્મ્યો તેજ ગણાય કે જે કંઇ કામ કરી જાય. માટે નાના મોટા સૌએ કંઇ ને કંઇ ઉપયોગી કામ કરીને નામ કમાવી લેવું જોઇએ. જ્યારે સમાન શીલ વ્યસનવાળા સ્નેહીઓ એકત્ર મળી કોઇ કંપની ઉભી કરે ત્યારે તેમણે મરણીઓ નિર્ધાર કરવો જોઇએ કે "અપણે તન, મન, ધનથી મંડી જરૂર સારૂં કામ કરીને નામ અમર કરશું." એવો નિર્ધાર કરનારા માટે શ્રુતિ કહે છે કે सह वीर्यं करवावहै "ચાલો આપણે ભેળા મળી પુરૂષાર્થ કરીએ." પાંચ પચાશ કે પાંચસો માણસો એક નિશ્ચયથી કામ કરવા લાગે ત્યારે તે કામ સૌના અમૂક આત્મબળથી સિદ્ધ થાયજ. અને 'પંચ ત્યાં પરમેશ્વર' આ ન્યાયે પાંચ પચાશ જણા જ્યાં એક સંકલ્પ કરે ત્યાં તે સિદ્ધ થયો જ સમજવો. માત્ર એટલુંજ કે તેમણે તે કામમાં પોતાનો આત્મા નીચોવી નાખવો જોઇએ. તેમણે તે કામ હોંશથી કરવું જોઈએ. તેમાં તેમણે સૌએ તન્મય થઇ જાણે તે ધંધોજ પોતાનો ઇષ્ટદેવ હોય તેમ ભકતની પેઠે તે કામ ભકિતપૂર્વક કરવું; અથવા આશકની પેઠે ધંધાને માશુક સમજી તેમાં લયલીન થઇ જવું. પોતાના સમગ્ર પ્રાણ તે કાર્યમાં પરોવી તે કામને પોતાના આત્માના પ્રતિબિંબ સમું બનાવવું જોઇએ. મજુરો કામદારો અને મેનેજીંગ એજંટો સૌ કોઇ તન્મય થઇ પુરૂપાર્થ કરે એટલે તે કામ અવશ્ય સિદ્ધ થાય,જ અને લાભદાયી પણ થાય એમાં કંઇ પણ શંકા નથી.

જ્ઞાન-શકિતનો સદુપયોગ

સૌને ભગવાને કંઇને કંઇ શકિત તો આપીજ છે. તે ઇશ્વરદત્ત શકિત આપણે શુભ કાર્યમાં વાપરીએ તોજ તે શકિતનું દાન સાર્થક ગણાય. બ્રાહ્મણોએ ભણી લઇ તે જ્ઞાન બીજા અનેકને આપવામાંજ તેમના જ્ઞાનની સાફલ્યતા છે એમ સમજવું જોઇએ. એક ક્ષત્રિય વીર શસ્ત્રાસ્ત્રની વિદ્યા ભણી બહાર પડે. પછી તેણે સ્વદેશની રક્ષા માટે કુરબાન થઈ જાય તેવા ક્ષત્રિયો-વીરો-કેળવવામાં પોતાનું જીવન સાર્થક ગણવું જોઇએ. કોઈ ધંધાના ખાસ જ્ઞાનવાળાએ તે ધંધો ખીલાવી લોકોને તે ધંધાનું જ્ઞાન મળે અને લોકો તેથી સુખી થાય ત્યારેજ તેનું જ્ઞાન સાર્થક થયું ગણાય. તેથી જ ભગવતી શ્રુતિ કહે છે કે तेजस्विना वधीतमस्तु અર્થાત્ અમારૂં ભણતર જ્ઞાન તેજસ્વી-પારકાનું અજ્ઞાનરૂપી અંધારૂં કાપનારૂં-થજો. પૈસા હોય પણ જો ખરે વખતે વાપર્યામાં કામ ન આવે તો તે શા કામનો ? તેમ જ્ઞાન હોય ને જો તેનો લાભ પોતાને કે પોતાનાને ન મળે તો તે જ્ઞાન હોય કે ન હોય તે બધું સરખુંજ છે. માટે આપણી પાસે જે જ્ઞાન હોય શકિત કે સાધન હોય તેનો સદુપયોગ કરવો જોઇએ. પડયાં પડયાં તો તરવારે કટાઇ જાય અને સંચાકામ (Machinery) પણ કટાઈ જાય. માટે કંપનીના મેનેજીંગ એજંટોએ સંચાકામ કટાઈ ન જાય તેની કાળજી રાખવી જોઇએ, એટલે કે કંપનીના સર્વ અંગોને સતત કાર્યપરાયણ રાખવાં અને પોતે પણ હંમેશાં કાર્યપરાયણ જાગૃત રહેવું તેમાંજ કંપનીનું હિત છે.

દ્વેષ તો કયારેય ન કરવો

પોતાના કામમાં મશગુલ રહેનાર માણસો કદી કોઇની ઇર્ષા કે અદેખાઇ કરતાજ નથી અને તેને તેમ કરવાની ફુરસદજ હોતી નથી. નવરા માણસોજ એક બીજાની ઇર્ષા અદેખાઇ અને કુથલી કર્યા કરે છે માટે હમેશાં સ્વધર્મમાં પોતાના કામકાજ રચ્યો પચ્યો રહેનારજ સદ્ધિ મેળવે છે स्वकर्मण्यभिरतः संसिद्धिं लमते नरः ॥ એ ગીતા

વાક્ય સર્વાંશે સત્ય છે. "આપ આપકી સમાલિયો" એ લોક કથન રૂપાંતરે "તું તારી નીવેડ"નુંજ પ્રતિપાદન કરે છે. આમ જો માણસો પોતપોતાનાજ કાર્યમાંજ લક્ષ પરોવે તો તેમને નવરા રહેવાનો અને નવરા રહીને પારકી નિંદા કરવાનો પ્રસંગ આવે નહિ. સુખી થવા ઇચ્છનારે કદી એક બીજાનો દ્વેષ કે ઇર્ષા અદેખાઇ ન કરવાં. વ્હેમ ઇર્ષા અદેખાઇ એ ઝેર જેવાં છે તેમાંથી મૃત્યુજ થાય માટેજ શ્રુતિ ભગવતી આપણને પ્રાર્થવાનું કહે છે કે "मा विद्विषावहै" અર્થાત "અમે એક બીજાનો દ્વેષ કદી ન કરીએ" આ ઉપદેશમાં બહુ રહસ્ય રહેલું છે તેથી સુખેચ્છુએ હંમેશાં પ્રભુની પ્રાર્થના કરવી જે અમે એક બીજાનો કદી દ્વેષ નજ કરીએ. નોકરોએ, મજુરોએ શેઠીઆઓનો દ્વેષ કદી પણ ન કરવો જે "જુઓ આપણા પરસેવાથી તેઓ અમન ચમન કરે છે." ભગવાન સૌને કર્માનુસાર બદલો આપે છે અને લાયકાત પ્રમાણે કામ આપે છે તેથી સંતોષ માની સૌએ પોતાના કાર્યમાં રચ્યા પચ્યા રહેવું પણ કોઇનો દ્વેષ કદી ન કરવો.

આગળ સામાન્ય વેપારીમાં વ્યકિતગત જે ગુણોની આવશ્યકતા છે તેની ચર્ચા કરી ગયા છીએ તે ગુણો કંપનીના મેનેજીંગ એજંટોને પણ તેટલાજ ઉપયોગી હોવાથી તેમણે તે અપનાવવા જોઇએ તેમજ કંપનીના વહીવટમાં તથા તેના સફળ સંચાલનમાં જે ગુણો આવશ્યક છે તેનું પણ નિરૂપણ અહીં કરવામાં આવ્યું છે, તે ગુણો મેનેજીંગ એજંટો—કંપનીના સંચાલકો પોતાના જીવનમાં ઉતારે અને કંપનીનો કારોબાર સફળતાપૂર્વક ચલાવે એજ આ વિવેચનનો પ્રધાન હેતુ છે.

લડાઇ વગેરે પ્રસંગમાં જ્યારે નાણાંની છૂટ હોય, લોકો પોતાનું નાણું સારા ધંધામાં રોકવા આગળ આવતા હોય ત્યારે કુશળ માણસોએ તે તકનો લાભ લઇ તે વખતે સારા ધંધા ઉભા કરી દેવા જોઇએ. અને જે ધંધા ચાલતા હોય તેને વિકસાવવા જોઇએ. જેમ હાલ નાણાંની

છૂટ છે તેમ લડાઇ પછી કે અણધાર્યા સંયોગો ઉપસ્થિત થતાં નાણાંની ભીડ પણ આવે એ સ્વાભાવિક છે, માટે દીર્ઘદૃષ્ટિવાળા વેપારીઓએ તેમજ કંપનીના સંચાલકોએ નાણાભીડના સમયની પણ જોગવાઇ કરી રાખવી જોઇએ. આવા નાણાભીડના—ઓટના પ્રસંગો તેમજ નાણાની છૂટના—ભરતીના પ્રસંગો કેમ અને ક્યારે આવે છે તે એક સ્વતંત્ર વિષય હોવાથી તેને બીજા પ્રકરણમાં ચર્ચશું.



પ્રકરણ ૧૧ મું

નાણાંની ભરતી ઓટ



નગદ નાણું

સોનું તથા ચાંદી એ બન્ને ધાતુ દુનિયામાં સર્વત્ર કીમતી ધાતુ ગણાય છે. તેથી રાજા શું કે પ્રજા શું નાના મોટા સૌ પોતપોતાની શકિત પ્રમાણે સોનું ચાંદી સંઘરે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ તેના દરદાગીના રૂપે પણ તે કીમતી ધાતુને બને તેટલા પ્રમાણમાં સાચવવામાં આવે છે. સાચી વસ્તુમાં સમયનો બાધ નડતો નથી એટલે રાજ્ય બદલો થાય કે ગમે તે થાય પણ સોના ચાંદીની કીમતમાં ઝાઝો ફેર પડતો નથી. તેથી લોકો તેને આપતકાળની મુડી સમજી પ્રયત્ન પૂર્વક સાચવી રાખે છે. રાજ્ય પણ સોનું ચાંદી સંઘરે છે અને તેના સિકકા પાડી લોકોમાં પ્રચલિત કરે છે. સ્વાધીન દેશ પોતાના ગૌરવ પ્રમાણે સોનાનાણું પણ ચલણમાં રાખે છે. આમ છે એટલે આમ વર્ગ કે જે બહુધા અજ્ઞાન હોય છે તે સોનું ચાંદી અથવા તેના સિકકા એજ કીમતી અને કામના સમજી તેનો સંઘરો કરે છે. પરદેશી રાજ્ય આવતાં જ્યારે કાગળની નોટોનું ચલણ થવા લાગ્યું ત્યારે ગામડાના લોકો કાગળનું

નાણું હાથ ઝાલતાં સ્વભાવિક રીતેજ અચકાતા હતા તેથી તેમને સંતોષવા તેમનો માલ ખરીદનારા વેપારીને ઘણીવાર રોકડા રૂપિયા લઇ જવા પડતા હતા અને તેઓ રોકડે રૂપિયેજ વેપારીને માલ વેચતા હતા. એટલે ગામડીઆને મન નંદનંદન 'નગદ નાણું' જ સાચું નાણું છે એ સમજ ઘણો કાળ પ્રવર્તી રહી હતી. પછી જ્યારે અંગ્રેજી રાજ્યનો ન્યાય, વ્યવસ્થા અને શાંતિ વગેરેનો પ્રતાપ પ્રવર્તતો ગયો તેમ તેમ સમજુ ખેડુત વર્ગ તથા શહેરમાં જનાર આવનાર વર્ગ નોટોનો વ્યવહાર કરવા લાગ્યો. બીજી તરફ શહેરના કેળવાયલા લોકો અને ખાસ કરીને અંગ્રેજી રાજ્યની ટાપટીપમાં મોહ પામનારા લોકો તો રોકડા નાણાનો ભાર ઉપાડવા કરતાં હજાર પાંચસોની નોટોજ વધારે અનુકુળ સમજી તેનોજ આદર સવિશેષ કરવા લાગ્યા. પછી તો જેમ જેમ અંગ્રેજી રાજ્યની જડ મજબુત થતી ગઇ તેમ તેમ નોટોનું ચલણ લોકપ્રિય થતું ગયું. રાજ્યમાં આમ નોટોનું ચલણ ચાલવા લાગે ત્યારે સારૂં રાજ્ય તે ચલણની સામે તેટલું સોનું ચાંદી ખજાનામાં રાખે છે. પણ અંગ્રેજોએ ભારતવર્ષને પોતાનું ઘર ન બનાવવાથી તેમની નજર તો હંમેશાં હિંદને ભોગે ઇંગ્લાંડનેજ સમૃદ્ધ કરવાની હતી તેથી તેમણે પોતાના દેશમાં સોનું ચાંદી વિશેષ સંઘરવા માંડયું તે એટલે સુધી કે દુનિયાનું નાણાં બજાર ઇંગ્લાંડની મોરલીએ નાચવા માંડયું. મહાસાગરની મહારાણી બ્રિટાનિયા આમ ધીરે ધીરે સાગર તનયા લક્ષ્મીની પણ 'મા' થઇ પડી. હિંદરૂપી જવાહિર બ્રિટાનિયાના મુગટમાં જડવાથી તે જગતનું સર્વશ્રેષ્ઠ મહારાજ્ય થઇ પડયું અને તે જાહોજલાલીના શિખરે પહોંચી ગયું. પરંતુ તેણે જ્યારે હિંદના હિતની ઉપેક્ષા કરવા માંડી એટલુંજ નહિ પરંતુ કેટલીકવાર હિંદના હિતના ભોગે પણ પોતાનો સ્વાર્થ સાધવા માંડયો ત્યારે તેને માટે તેને ખમવા પડવાનો સમય આવવા લાગ્યો. ભારતવાસીઓનું અજ્ઞાન, પ્રજામાં કુસંપ, અને શાસકોની ભાગલા પાડી શાસન કરવાની (Divide & rule) ચાણાક્ય નીતિ આવાં અનેક કારણોથી ભારતવર્ષ કંગાળ થતું ગયું અને તેના ઉદ્યોગો પણ મરી પરવારવા

લાગ્ગા !! છેવટે ચલણુનેા પુગાવેા થવા પણુ લાગ્યેા !!જે રાજ્ય ચાલુ રહે ત્યાં સુધી તેમા કાગળને ચલણુને પણુ આંચ નજ આવે; પણુ સરકારે નેાટેા બહાર પાડવાનું ચાલુ રાખવાની સાથે તેની સામે કીંમતી ધાતુની જોઇતી પુરાંત રાખવાનું ડહાપણુ ન રાખવામાં ભૂલ કરી છે, તે એકંદરે દેશને નુકસાનકર્તા છે.

દેશની હ્રદયદ્દાયક દરિદ્રતા.

"राजा कालस्य कारणम्" અર્થાત સારા નરસા કાળનું કારણુ રાજા છે. એ સત્ય સનાતન છે. રાજ્યજ પાલક પેાષક મટી પ્રજાનેા ભક્ષક બને પછી પ્રજાના શા હાલ થાય? પારકાં છેાકરાં પર કેાઇ માતાજીને હેત છૂટયું કે કેાઇ માને 'પાનેા' ચડયેા એ કયાંય સાંભળ્યું નથી તેથી પરદેશી શાસકેા પાસેથી એવા માતૃપ્રેમ કે પિતૃપ્રેમની આશા રાખવી વ્યર્થ છે. આપણે ગુલામ હેાઇએ કે દરિદ્ર હેાઇએ તેમાં પારકાનેા વાંક કાઢયે કાંઇ દહાડેા વળે તેમ નથી. એ તેા જયારે આપણે આપણાજ દેાષ તપાસી તે કાઢવા માંડશું અને જયારે આપણે ગુલામી તથા દરિદ્રતાનું દુઃખ સમજતા થશું ત્યારેજ દિ' વળવાની આશા રાખવી. દેશમાં ભયંકર દરિદ્રતા વર્તે છે. વર્ષાદનેા કાંઇ મેળ રહ્યો નથી. દર બે ત્રણુ વર્ષે કરાળ દુકાળ ભારતવાસીને ભયભીત કર્યા કરે છે. પુરૂં બે ટંક કે ઘણુાને એક ટંક પણુ ખાવાનું મળતું નથી. વસ્ત્રની તેા વાત જ શી કરવી? લાજ ઢાંકવા પૂરતું કપડું પણુ કેટલીક બ્હેનેાને નથી હેાતું!! આ કાંઇ એાછેા ગજબ છે! તાંબા પીતળનાં વાસણુ તેા કયાંથીજ હેાય! રહેવાનાં ઝુંપડાં પણુ ગાર માટીનાં કે સુકાં તાડપત્રનાં! ભારતવાસીએાની દરિદ્રતાની પરિસીમા આવી રહી છે! હવે તેા આપણે અજ્ઞાન ખંખેરી બેઠા થવાનેા સમય આવ્યેા છે. પ્રભુને પ્રાર્થી કંઇક પુરૂષાર્થ કરવેા કે જેથી ભારત વર્ષનું કંઇક ભલું થાય તેથીજ તેા શ્રુતિ ડિંડિમ વગાડી કહે છે કે "उत्तिष्ठत! जाग्रत! प्राप्यवरान्निबोधत" અર્થાત 'ઉઠેા (સુતા છેા શું?' આપણા આર્ય વડીલેા ઠપકેા આપતાં રહે છે.) પ્રભુને પ્રાર્થી તેની કૃપા મેળવી બેઠા થાએા!" સુતેલાનું નસીબ સુતુંજ રહે છે

એ સુભાષિત સર્વાંશે સત્ય છે. ભારતવાસીઓ અજ્ઞાન નિદ્રામાં ખુબ સેાર્યા છે એટલેજ તેા આ દયામણી દશા આવી છે. એટલે હવે આપણે સંપ સહકાર સાંધી કેડ બાંધી કાંઈ કરવા મંડી પડવું જોઇએ. દેશમાં નવા નવા ઉદ્યોગેા ઉભા કરવા જોઇએ અને સ્વદેશાભિમાન રાખી દેશમાંજ બનેલેા માલ વાપરવેા અને પરદેશી ચીજોને હરામ ગણી તેનેા ત્યાગ કરવેા જોઇએ.

પરંતુ સ્વદેશીને સર્વવ્યાપક બનાવવા માટે આપણે આપણને જોઇતી બધી ચીજો અહીંજ બનાવવા માંડવી જોઇએ. પ્રભુ કૃપાથી લડાઇના વખતમાં જ્યારે બહારનેા માલ દેશાવરથી પરદેશી માલ આવતેા બંધ પડવા લાગ્યેા છે ત્યારે સ્વદેશી ચાલુ ઉદ્યોગેાને પગભર થવાની અને નવા ઉદ્યોગેાને ઉભા કરવાની જે આ સુવર્ણ તક દૈવે આપી છે. તેનેા આપણે સારેા લાભ લઇ લેવેા જોઇએ. નાણું પણ પ્રભુ કૃપાથી ઠીક છુટું થયું છેઃ આથી સારા ઉદ્યોગેા ઉભા કરવામાંજ આપણું કાયમી હિત રહેલું છે. છતાં નાણાની આ ભરતી કદી કાયમ રહેતી નથી એ વાત પણ ભૂલવા જેવી નથી. સારી સારી કંપનીઓએ આવનારી ઓટ તરફ લક્ષ રાખી તેની પણ જોગવાઇ કરી રાખવી જોઇએ. નાણાંની છૂટ અને નાણાની ભીડ એ હમેશાં ભરતી ઓટની પેઠે આવ્યા જ કરે છે. આ વિષય પણ અર્થ શાસ્ત્રીઓને સમજવા જેવેા છે.

વ્યક્તિગત નાણાંભીડ.

આ સંસારમાં સૌને સુખ દુઃખ આવ્યાંજ કરે છે કેમકે આ મનુષ્ય દેહ જ્યારે પાપ પૂન્ય સરખા પ્રમાણમાં થાય છે (એટલે કે પચાશ ટકા પાપ અને પચાશ ટકા પુન્ય) ત્યારેજ આ જીવને આવેા મનુષ્ય દેહ મળે છે. તેથી સૌને સરખાં સુખ દુઃખ મળ્યાં કરે છે. પ્રભુની કળા એવી છે કે હંમેશાં એક મનુષ્યને મેાહ કે અજ્ઞાનને લીધે બીજાનું જીવન પેાતા કરતા વધુ સુખી ભાસે છે. વળી કર્મના કરેાડેા પ્રકારેા હેાવાથી સુખ દુઃખના પ્રકારેા પણ અનેક જોવામાં આવે છે.

સુખ અને દુઃખ આમ લગભગ દરેકના જીવનમાં અનિવાર્ય છે એટલેજ ડાહ્યા માણસો સુખમાં છલકાઇ જતા નથી અને દુઃખ સુખ પછી આવવાનું છે એમ તેઓ જાણતા હોવાથી તેને માટેની તૈયારી તેઓ કરી રાખે છે તેથી તેમને દુઃખથી ઝાઝું સહન કરવું પડતું નથી, એટલુંજ નહિ પરંતુ જ્ઞાનીજનો તો દુઃખમાં પણ સુખના જેવાજ પ્રસન્ન અને શાંતચિત્ત રહે છે. આ ઉપરથી માણસને જ્યારે સુખનો સમય આવે એટલે કે કમાણી સારી હોય અને લક્ષ્મીજીની લીલા લ્હેર હોય ત્યારે ફૂલાઇ ન જતાં કરકસર ચાલુ રાખી જેટલી રકમ બચે તેટલી બચાવવી કેમકે હમેશાં કમાણીનો પ્રવાહ એક સરખો વેગવાળો રહેતો નથી. એથી ઉલટું જે લોકો સારી કમાણીના વખતમાં મોજશોખમાં ઉતરી જઇ નાણાં વેડફી નાખે છે તેમને જ્યારે કમાણી ઓછી થાય ત્યારે બહુજ દુઃખ સહન કરવું પડે છે. વ્યવહારની આવડત હોય તે માણસ સારા પ્રસંગે દીર્ઘ દ્રષ્ટિ વાપરી નબળા સમય માટે આગળથી તૈયારી કરી રાખે છે; કે જેથી તેને ભીડના પ્રસંગે બહુ સહન કરવું પડતું નથી. આનુંજ નામ કર્મની કુશળતા અથવા વ્યવહારની કુશળતા; ગીતાજીની પરિભાષામાં કર્મની આ કુશળતાને 'યોગ' કહ્યો છે योगः कर्मसु कौशलम् ટુંકમાં માણસને જીંદગીમાં વ્યકિતગત રીતે વહેલાં મોડાં વરણ પરણ, મરણ, બીમારી, પરદેશ ગમન વગેરે અસાધારણ પ્રસંગો આવ્યાજ કરે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ કમાણી પણ હમેશાં એક સરખી નથી રહેતી તેથી તેણે હંમેશાં દીર્ઘદ્રષ્ટિ વાપરી સુખના—સારી કમાણીના—સમયમાં સારી રકમ બચાવી રાખવી કે જેથી તે ઉપર જણાવેલા આસાધારણ ખર્ચવાળા પ્રસંગે બચત રકમનો ઉપયોગ કરી તે પ્રસંગમાં ભીંસાયા વગર સહેલાઇથી પાર પાડી શકે. વળી દરેક માણસે નાતવરામાં વિવાહ વગેરેમાં આંધળા થઇને શકિત ઉપરાંત તેમજ આવક વગેરેનો વિચાર કર્યા વિના વધારે પડતો ખર્ચ કદી પણ કરવો નહિ. શકિત ઉપરાંત ખર્ચ કરનારને પાછળથી પસ્તાવું પડે છે. કયારેક ન છુટકે નાદાર પણ થવું

પડે છે! અને છેવટે આ મહામુલા માનવજીવનનો આપઘાતથી પણ અંત લાવે છે!!

આમ છે એટલે દરેક માણસે હમેશાં આવકની મર્યાદામાં રહીને જ ખર્ચ કરવો. કદી પણ કરજ કરીને ફુલણશી થઇને મોટાં મોટાં ખર્ચો ન કરવાં કે જેથી તેને પારકાં કરજ કરવાનો પ્રસંગ આવે. ऋणकर्ता पिता शत्रु અર્થાત કરજ કરનાર પિતાને શાસ્ત્રકાર 'શત્રુ' કહે છે તે વાસ્તવિક છે. આથી દરેક વ્યકિતએ સારા સમયમાં રકમ બચાવીને વ્યવહાર ઉકેલવો કે જેથી તેને 'નાણાભીડ'નો પ્રસંગ આવેજ નહિ. આપણા દેશમાં ગેરવાજબી ખર્ચો કરીને વ્યકિતઓ નાણા ભીડ હાથે કરીને ઉભી કરે છે અને પછી તેઓ પાયમાલ થાય છે. હિંદુસ્થાનમાં દરિદ્રતાનું એક મુખ્ય કારણ "અવિચારી ખર્ચ" છે. માટે ગેરવાજબી ખર્ચો કદી ન કરવાં અને સુખનેસમયે દુઃખનો સામનો કરવાની શકિત મેળવી લેવી એજ કહેવાનું તાત્પર્ય છે.

ખેડુત વર્ગ વગરની નાણાં ભીડ.

દુઃખનું મુખ્ય કારણ 'અજ્ઞાન' છે અને આપણામાં કિસાન ભાઇઓ તેમજ કામદાર ભાઇઓ વધારે પ્રમાણમાં અજ્ઞાન છે આથી તેઓ વધારે દુઃખી જોવામાં આવે છે. જ્યારે બીજી તરફ જેઓ જ્ઞાની છે તેઓની કમાણી ભલે કિસાન કે કામદાર કરતાં ઘણી ઓછી હોય છતાં તેઓ 'જ્ઞાન'ના બળે તેમના કરતાં વધારે સુખી હોય છે. મધ્યમ વર્ગની સુખી સ્થિતિનું મુખ્ય કારણ તેમનું 'જ્ઞાન' છે. તેમની વ્યવહારની આવડત, વરણ પરણ વગેરે પ્રસંગોમાં હદ બહાર ખર્ચ ન કરવાની કાળજી, તથા દીર્ઘદ્રષ્ટિ આ બધાં કારણોથી તેઓ વધારે સુખી હોય છે. ખેડુતોને જ્યારે તેમના પાકનાં નાણાં હાથમાં આવે છે ત્યારે તે ભાનભૂલો બને છે અને હદ બ્હાર ખર્ચો કરી નાખે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ ઘણીવાર બને છે તેમ પાકનાં નાણાં હાથમાં આવતા પહેલાંજ તે નાણાં આવવાની આશા માત્રથી તે ખર્ચો કરવામાં પાછું વળી જોતો નથી. આથી "ધરતીનો તાત" એ વેપારી વાણી-

આનો ધીરધાર કરનારાનો ગુલામ બની જાય છે. અને હમેશાં દુ:ખી દરિદ્ર અને દયાપાત્ર બની રહે છે. તેની પાસે બીજા પાકને માટે વાવવા માટે 'બી' પણ હોતાં નથી. બળદો વગેરે ભાડે લેવા પડે છે અને શરૂથીજ કરજના બોજામાં ચગદાઇ જાય છે તે જીંદગી સુધી ઉભો થઇ શકતોજ નથા ! ! આથી ખેડુતોએ હમેશાં સારો પાક આવે ત્યારે પોતાના જીવન માટે ઓછામાં ઓછાં બે વર્ષ ચાલે એટલો દાણો કોઠીઓમાં ભરી રાખવો. ગાય બળદો સારાં રાખવાં અને તેને માટે ઘાસ પૂળાનો પણ બે વર્ષનો સંઘરો કરવો. બીજી મોસમ માટે વાવવા માટે સારાં બી વીણીને રાખી મૂકવાં. જમીનને સારાં ખાતર પાણીથી સમૃધ્ધ કરવી. કદી પણ અયોગ્ય ખર્ચ હદ બહાર કરવો નહિ અને કરજ તો કદી પણ પ્રાણાંતે પણ ન કરવું એવી ભીષ્મ પ્રતિજ્ઞા લેવી અને છેવટે તેણે પણ પાકના આવકમાંથી દશમો ભાગ ધર્માદા કાઢવો કે જેથી પ્રભુ કૃપાથી તેને પ્રભુ જોઈતો વરસાદ વગેરે આપી સુખી રાખે. લુગડામાં સાદાઇ રાખવી. પોતાને ત્યાંજ કપાસ વાવી તેના રૂમાંથી સુતર બનાવી તેની ખાદી વણાવી તેનાંજ કપડાં પહેરવાનો નિયમ રાખવો. ખેડુતે તો શુદ્ધ ખાદી ધારી—રહેવું. ઉપરાંત તેણે ચા, ગાંજો, હોકો, બીડી, દારૂ વગેરે વ્યસનોમાં પણ ફસાવું નહિ. આ પ્રમાણે જો જીવન ગાળે તો ખેડુતોને કદી પણ નાણાભીડ આવેજ નહિ.

મજુર વર્ગ.

ઘણા મજુર ભાઇઓને સારી આવક છતાં પણ તેઓ અજ્ઞાનને લીધે તેમજ શહેરના વૈભવ વિલાસના મોહને લીધે વધારે દુ:ખી જણાય છે. ચા, બીડી વગેરે વ્યસન વિનાનો મજુરભાઇ ભાગ્યે જ શોધ્યો મળશે; એટલુંજ નહિ પરંતુ દારૂ વ્યભિચારમાં ફસાયલા અને પરિણામે પાયમાલ થયેલા મજુરભાઇઓની સંખ્યા પણ નાની નથી. આથી તેઓ હંમેશાં 'કરજદાર'જ રહે છે. મજુર મહાજનોએ મજુરોને આ કુટેવોમાંથી બચાવી લેવા અને પરિણામે તેમનું જીવન સુખી કરવા ઘટતો પ્રચાર કરવો આવશ્યક છે.

વેપારમાં નાણાં ભીડ

મોટા શહેરના વેપારીઓને હમેશાં અનાજ, રૂ, તેલ, ઘી, ગોળ, વગેરે કાચો માલ લેવા ગામડામાં જ્યારે તે પાક તૈયાર થાય ત્યારે જવું પડે છે. લગભગ કાર્તકથી કરી ચૈત્ર સુધી આ ખરીદીની મોસમ કહેવાય છે. તે વખતે વેપારીઓને જ્યાં ત્યાંથી અને વધારે વ્યાજે પણ નાણા મેળવીને આ કાચા માલની ખરીદી કરવી પડે છે. આથી નાણારૂપી નદીનું વ્હેલ કાર્તકથી ચૈત્ર સુધી શહેરમાંથી શરૂ થઇ ગામડામાં જઇ ઠલવાય છે. આથી આ છ માસમાં સ્વભાવિક રીતે નાણાંભીડ રહ્યા કરે છે. કાચા માલની ખરીદીને માટે મોટા શરાફો તેમજ બેન્કો વગેરે ચાલુ વ્યાજે સારા વેપારીને માલ વગેરે ઉપર નાણાં ધીરે છે. આમ કાચા માલની ખરીદી એ મોટા શહેરોમાં નાણાભીડનું એક મુખ્ય કારણ છે. વળી આ વેપારીઓ ગામડામાંથી અનાજ રૂ, વગેરે કાચો માલ ખરીદી મુંબઇ કલકત્તા વગેરે મોટા શહેરોમાં લાવે છે તેથી તેનું નુર તથા અહીં તેને ગોદામોમાં ભરવાનું ભાડું, વિમાખર્ચ અને અહીંથી પાછો તેને યુરોપ અમેરિકા વગેરેના વેપારીઓને તે માલ મોકલવાની જોગવાઇ કરવી, અને તેના નાણાં પાછાં મળે ત્યાં સુધીની વ્યાજ ખાધ સહન કરવી; આ બધો વ્યવહાર ધ્યાનમાં લઇ વેપારીઓ કાચા માલની પડતર કિંમત નકકી કરી પરદેશ મોકલે છે. અને તેમાંથી તેઓ પણ સારો લાભ ઉઠાવે છે. ટુંકમાં મોટા શહેરોમાં આ છ આઠ માસ કાચા માલની ખરીદી વગેરે કારણોને લીધે નાણાભીડ રહે છે.

પછી જ્યારે ગામડાના લોકોને તેમના પાકના રૂપિયા મળવાથી જ્યારે તેઓ શહેરોમાં આવી કાપડ વગેરે માલ ખરીદ કરે છે ત્યારે થોડી નાણાની છૂટ થાય છે. તેજ રીતે પરદેશ મોકલેલા કાચા માલનાં નાણાં વેપારીઓને મળે છે ત્યારે તો નાણાની ઠીક છૂટ થાય છે. આથી વૈશાખથી દિવાળી સુધી નાણાની છૂટ રહે છે અને વ્યાજના દર ઘટી જાય છે.

આપણી સરકારી નીતિ

હિંદુસ્થાન કરોડોનો કાચો માલ ઇંગ્લાંડ વગેરે દેશાવર મોકલે છે છતાં તે હમેશાં ઘણે ભાગે ઇંગ્લાંડનો કરજદારજ રહ્યો છે. તેમની ચલણનીતિ, તેમની વિઘોટીની પ્રથા વગેરે ઘણા કારણો છે કે જેથી હિંદ હમેશાં ઇંગ્લાંડનું કરજદારજ રહેતું આવ્યું છે. અંગ્રેજ વેપારીઓ અને શાસકો કૂટ ચાણાક્યનીતિમાં પાવરધા હોવાથી તેઓ આપણા ભલા ભોળા હિંદને અનેક રીતે હસતાં હસતાં નિચોવી લેછે !! ગમે તે કારણે હિંદ 'કરજદાર' બન્યું એટલે તેણે વ્યાજની ગંજાવર રકમ દર વર્ષે ઇંગ્લાંડમાં ભરવી પડે છે. વળી અંગ્રેજ શાસકોએ આપણને સુલેહ શાંતિ આપી છે તેથી આપણે કરોડો રૂપિયા અહીંના ગવર્નર—વાઇસરોય વગેરે સરકારી નોકરોના પેન્શન માટે દર વર્ષે ત્યાં ભરવા પડે છે. વળી તેઓ આપણા હિંદનું 'રક્ષણ' કરે છે તેથી લશ્કરી ખર્ચના નિભાવ પેટે પણ અમુક સારી જેવી રકમ દર વર્ષે ત્યાં ભરવી પડે છે આમ અનેક કારણો માટે આપણે દર વર્ષે ઇંગ્લાંડને કરોડોની રકમ નૈવેદ્યમાં ધરવી પડે છે !! વળી દર વર્ષે ઘણી કંપનીઓને આવક વેરો, વધારાના નફાનો વેરો કે જે લગભગ કુલ નફાના અર્ધા ભાગ જેટલો થાય છે તેથી આપણી સરકાર વગર મુડી તથા વગર મહેનતે જે સિંહભાગ અથવા પૂર્વ જન્મના લેણીઆત રૂપે જે મીઠો ભાગ લે છે તે પણ નાણાભીડનું એક કારણ છે.

દેશમાં સંપ થાય, રાષ્ટ્રીય સરકાર સ્થપાય અને દેશનું રક્ષણ પણ આપણેજ કરીએ ત્યારેજ આ કરભારણ કાંઇક ઓછું થાય. ચાલુ વિગ્રહને અંતે જરૂર ભગવાન હિંદને સારો સમય આપશે. પણ તેને માટે ભારતવાસીઓએ સંપ સાધવો જોઇએ. ઇંગ્લાંડની અને પરદેશની ચલણ નીતિ, તેમનું અર્થશાસ્ત્ર વગેરે જાણી લેવું જોઇએ, એટલુંજ નહિ પરંતુ આપણે સૌએ વિસમી સદીના શસ્ત્રાસ્ત્રની યુદ્ધ કળામાં પણ જાપાનની પેઠે પ્રવીણતા પ્રાપ્ત કરવી જોઇએ કે જેથી ભવિષ્યમાં આપણે પોતેજ આપણી માતૃભૂમિનું રક્ષણ કરી શકીએ.

સારા સમયનો લાભ

ઉપર જણાવ્યા પ્રમાણે બજારમાં હમેશાં નાણાંની ભરતી ઓટ થયાજ કરવાની તેથી સારા મેનેજીંગ એજંટોએ, અંગ્રેજી કહેવત મુજબ Make hay while the Sun shines અર્થાત 'સૂર્ય તપતો હોય ત્યારે ગંજી ખડકી લો.' સારા વખતમાં નફો થાય તેમાંથી સારો ભાગ હમેશાં પૂરોંતમાં (Reserve fund) લઈ જવોજ; એટલુંજ નહિ પરંતુ ધંધો હમેશાં જુનો થતો જ જાય છે; તેથી તેની પણ જોગવાઇ કરવી જોઇએ આથી ઘણી ખરી કાપડની મીલો તથા સંચાકામથી માલ બનાવનારી કંપનીઓ ઘસારા ફંડ ખાતે તેમજ ડેડસ્ટોકની કીમત ઓછી થતી જાય છેતેથી તેની સામે પણ અમુક રકમ લઇ જાય છે. વળી કયારેક ભાગીદારોને (Shareholders) સારૂં વ્યાજ (Dividend) આપી શકાય તેમ હોય અને કયારેક ઓછું પણ આપવાનો સમય આવે ત્યારે તેવા કપરા સંયોગોમાં કામ લાગે તેવું, મેનેજીંગ એજંટો વ્યાજ એક સરખું આપી શકાય તેવું ફંડ પણ કાઢે છે અને તેમાં પણ (Dividend Equalisation Fund) પણ દર વર્ષે અમુક રકમ નફામાંથી જમા કર્યા કરે છે. દરેક કંપનીના સરવૈયાં (Balance Sheet) જે વર્ષ આખરે બહાર પડે છે તેના ઉપરથી આ બધાં ખાતાંનો વેપારીઓને ખ્યાલ આવી શકશે. આપણે તે તે ખાતાંની ઉપયોગિતા અને મહત્તા ક્રમવાર સમજીએ.

સંચિત મુડી (Reserve Fund)

દરેક કંપનીની પ્રતિષ્ઠા તેની આ સંચિત મુડીના પ્રમાણથી અંકાય છે ખાસ કરીને વીમા કંપનીઓ અને બેન્કોમાં તો રીઝર્વ ફન્ડ ખાતે દર વર્ષે અમુક રકમ નફામાંથી લઇ જવાનો રિવાજ જ પડી ગયો છે. અને એક રીતે કહીએ તો બધી લીમીટેડ કંપનીઓ કંઇ ને કંઇ રકમ નફામાંથી રીઝર્વ ફંડમાં લઇ જાય છે. અણધાર્યા આસાધારણ સંજોગોમાં આ રકમ કામ આવે છે અને તેવા સંજોગોમાં કંપની એક-દમ બેસી ન જતા ટકી શકે તેથી દીર્ઘદ્રષ્ટિ વાપરી મેનેજીંગ એજંટો

હમેશાં દર વર્ષે નફામાંથી સારી રકમ રીઝર્વ ફંડ ખાતે લઇ જાય છે અને આ સંચિત મુડી પણ સારા લાભદાયક રોકાણોમાં(Investment) રોકે છે કે જેથી તે વધતીજ જાય છે. રીઝર્વ ફન્ડ દ્વારા ભાગીદારોનું સર્વોત્તમ હિત સચવાય છે એટલું નહિ પરંતુ તે કંપનીને દીર્ધાયુષ્ય કરવામાં યે સારો ફાળો આપે છે.

ઘસારા ફંડ

'જાયું તે જાયજ' જન્મે તેનો નાશ વહેલો મોડો થાયજ છે એ અનાદિનો સૃષ્ટિક્રમ છે; એ ન્યાયે કંપનીઓની મશીનરી, તેમનો ડેડસ્ટોક મકાનો વગેરે જુનાં થતાં જ જાય છે અને એ રીતે ઘસાતાં અને તેમની મરામત વગેરે કરવા છતાં પણ ઘસારાનું નુકશાન તો લાગ્યાજ કરવાનું એટલે દરેક કંપનીના સાવધાન મેનેજીંગ એજંટો નફામાંથી અમુક રકમ દર વર્ષે ઘસારા ફંડ ખાતે લઇ જાય છે. આથી પરિણામ એ આવે છે કે કંપની બીજી કાંઇ પણ મુડી ઉભા કર્યા વિના પણ નવું સંચા-કામ વગેરે આ ફંડમાંથી વસાવી શકે છે.

એક સરખું વ્યાજ (Dividend)

આસમાની સુલતાની સૌને જોવીજ પડે છે. સારો નરસો સમય સૌને આવે છે. તેથી કંપનીને પણ ક્યારેક ઓછી કમાણીનો પ્રસંગ આવે છે તે વખતે પણ ભાગીદારોને એક સરખું વ્યાજ મળ્યા કરે તેટલા માટે મેનેજીંગ એજંટો નફામાંથી એક સરખું વ્યાજ આપવા માટેના ફંડમાં (Dividend equialisation fund) પણ દર વર્ષે નફામાંથી કંઇને કંઇ રકમ જમા કરતા જાય છે. ઘણા ભાગીદારો એ શેરમાં નાણાં રોકે છે તેનું કારણ એ છે કે તેઓ તેમાંથી આવતા વ્યાજમાંથી પોતાનો કેટલોક ખર્ચ કાઢવા ઇચ્છે છે. આથી કંપનીના અસ્તિત્વમાં સાચા કારણભૂત આ ભાગીદારોને એક સરખું વ્યાજ મળ્યાજ કરે એ જોવાની મેનેજીંગ એજંટની ફરજ છે અને તે ફરજ તે જેટલે અંશે બજાવે તેટલે અંશે તેની કારોબારી કુનેહ પૂરવાર થાય છે.

આવક વેરો (Income Tax)

વળી કંપનીઓને સરકારને આવકવેરો વગેરે પણ ભરવાનો હોય છે. મ્યુનિસીપાલીટી વગેરે સંસ્થાને પાણી-વગેરેની સગવડ માટે પણ વેરો ભરવાનો હોય છે તેથી આ બધા કરવેરા માટે પણ મેનેજીંગ એજંટોએ જોગવાઇ કરવાની હોય છે. ધીરે ધીરે કંપનીઓ ઉપર વધારાના નફાનો કર (Excess Profits Tax) અને 'સુપર ટેક્ષ' વગેરે કેટલાક કર ભારો વધતા ગયા છે તે એટલે સુધી કે કંપનીનો લગભગ અર્ધો જેટલો નફો સરકાર સફાઇથી સેરવી લેછે ! ! વગર મુડીએ વગર ચિંતાએ અને વગર મહેનતે બારોબાર આવો મોટો મીઠો ભાગ હજમ કરનાર સરકારનો વૈશ્વાનર કેવો વિરાટ હશે તેની કલ્પના આ ઉપરથી સ્હેજે આવી શકશે ! !

સરકારમાં રજીસ્ટર કરવાથી કંપનીઓને હિસાબ તેમના કંપનીના કાયદા પ્રમાણેજ રાખવાના હોય છે અને તદનુસાર નફો જે કંઇ થાય છે તે બધું ખુલ્લુંજ હોય છે. આથી મને કમને કંપનીઓને સરકારને ચરણે આ પ્રકારની પૂજા ધરવીજ પડે છે.

દ્રવ્યની ત્રણ ગતિ:–'દાન, ભોગ અને નાશ'

શાસ્ત્રકારોએ દ્રવ્યની ત્રણ ગતિ વર્ણવી છે. જેઓ પ્રમાણિક પણે પ્રભુનો ડર રાખી મહેનત કરી પૈસા મેળવે છે, તે હમેશા પ્રભુને નામે દશમો ભાગ ધર્માદામાં કાઢયાજ કરે છે, અને એ રીતે દ્રવ્યની શુદ્ધિ કરી તેનો ધર્માનુસાર વિહિત ભોગમાં ઉપયોગ કરે છે તેથી તેને આ લોક પરલોક બન્નેમાં સુખજ મળે છે. આથી 'દાન' એ દ્રવ્યનો સર્વોત્તમ ઉપયોગ છે. કંપનીઓના સંચાલકોએ સમજવું જોઇએ કે, મધમાખીઓ રસસંચય કરી જે મધપુડો તૈયાર કરે છે તે કોઇ પારધી આવીને લઇ જાય તો કેટલું ખોટું કહેવાય, તેમ તેમના નફાનો મોટો ભાગ જેમના પરસેવાથી પેદા થયો હોય તેનેજ–નોકરો મજુરો કામદારો અને ભાગીદારો વગેરેને–જો નથી આપવામાં આવતો તો પછી તે આજના

જમાના પ્રમાણે તે કરવેરામાં જ ઊડી જાય છે. માટે સમજુ સંચાલકોએ પોતાના મજુરો તેમજ કામદાર વગેરે ભાઈઓને જેટલું આપી શકાય તેટલું આપી છુટવું અને તેમના હિત માટે કેળવણીની સંસ્થા, દવાખાના કાઢવાં. તેમને માટે પ્રોવીડન ફંડ વગેરેની યોજના કરવી. બોનસ વગેરે મોકળે મને આપવાં તેમાંજ કંપનીનું ભલું છે.

દ્રવ્યની બીજી ગતિ ભોગની છે. વૈભવીવૃત્તિવાળા એશ આરામમાં પૈસો વેડફી નાખે છે અને કંજુસના દ્રવ્યની ત્રીજી ગતિ જે 'નાશ' છે તે નાશ થાય છે. કંજુસ સૌથી વિશેષ દયાપાત્ર છે બલ્કે ધિક્કાર પાત્ર **છે,** કેમકે તે પોતે ભોગવતો નથી, બીજાને હસીને કંઈ આપતો ય નથી, નથી કાંઇ સારાં સખાવતી કામો પણ કરતો, પછી તો તેનો પૈસો નાશજ પામે તેમાં શી નવાઇજ !! ભલા થઇને કોઈ કંજુસ થશો નહિ.

ખરી રીતે જોઇએ તો બધું પ્રભુનુંજ છે. પ્રભુએજ આ બધું બનાવ્યું છે માટે પ્રભુનેજ બધું સમર્પણ કરવું. લક્ષ્મી ચંચળ છે. જગત પણ ચંચળ છે અને જીંદગીમાં સારો ધંધો કે સારી સત્તા મળવી તે પ્રભુની કૃપાનુંજ પરિણામ છે. આવા વખતે જે પૈસો પ્રભુકૃપાથી મળ્યો હોય તેનો સદુપયોગ કરી, તેમાંથી પરમાર્થનાં સારાં સખાવતી કામોં કરી 'નામ' રાખી જવું એજ મનુષ્ય જીવનનું ફળ છે.

॥ इत्योम् शांतिः ॥



નવાં પુસ્તકો

આમ્રપાલી ભા. ૧-૨	૬-૦-૦
સંસ્કારલક્ષ્મી	૬-૧૨-૦
ઘરનીરાણી	૬-૧૨-૦
જીવન સખી	૪-૪-૦
ભાતભાતનું ભરતકામ	૧-૦-૦
વનિતા વિનોદ	૩-૮-૦
વ્રતોત્સવ	૩-૧૨-૦
મારૂં જીવનને કાર્યક્ષેત્ર	૧-૧૨-૦
નાનાફડનવીસ	૧-૦-૦
મોક્ષદા	૩-૦-૦
એને ચરણે	૧-૪-૦
રતની ને બીજી વાતો	૧-૪-૦
પ્રભાનો ભાઈ	૩-૦-૦
માનવ હૈયાં	૧-૮-૦
ચતુર બીરબલ	૧-૪-૦
બીરબલ બુદ્ધિ	૧-૪-૦
હાજરજવાબી બીરબલ	૧-૪-૦
મારૂં ભવિષ્ય ભા. ૧-૨	૮-૮-૦
ભવિષ્યવાણી	૬-૧૨-૦
ભાગ્યોદય યાને વ્યાપારી ભવિષ્ય	૫-૦-૦
એક કદમ આગે	૩-૦-૦
લગ્નનો આનંદ	૩-૧૨-૦
વાત્સ્યાયન કામસૂત્ર	૬-૧૨-૦





સંસ્કારી કુટુંબો માટેનાં ખૂબ ઉપયોગી ગ્રન્થરત્નો

સંસ્કાર લક્ષ્મી	બુદ્ધિ વિલાસ
ઘરની રાણી	ભગવાન બુદ્ધ
ગૃહિણી ભૂષણ	વિક્રમની વાતો
જીવન સખા	બુદ્ધિધન બીરબલ
ગાંધીજીનાં જીવનપ્રસંગો	ભારતરત્ની કસ્તુરબા